



Chambre des communes  
CANADA

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

---

AANO • NUMÉRO 036 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le lundi 22 novembre 2010**

**Président**

**M. Bruce Stanton**



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

Le lundi 22 novembre 2010

•(1530)

[Français]

**Le président (M. Bruce Stanton (Simcoe-Nord, PCC)):** Je souhaite la bienvenue aux députés ainsi qu'à nos témoins et invités. Il s'agit de la 36<sup>e</sup> séance du Comité permanent des affaires autochtones et du développement du Grand Nord.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous procédons à l'étude de Nutrition Nord Canada.

[Traduction]

Nous accueillons cet après-midi quatre témoins.

Je tiens également à informer les députés qu'il s'agit de la dernière séance consacrée aux témoignages sur la question à l'étude. Nous aurons droit à quatre exposés aujourd'hui.

Je suis sûr que certains d'entre vous se sont déjà prêtés à cet exercice à titre de témoins ou, à tout le moins, à titre de membres de l'auditoire. Pour ceux d'entre vous qui ne l'ont jamais fait, sachez que nous entendons d'habitude les déclarations des témoins à tour de rôle, puis nous passons à la période des questions et des réponses.

Les députés ont plusieurs questions à vous poser, j'en suis sûr. C'est la partie la plus intéressante de notre séance. Je ne devrais pas dire une chose pareille parce que, bien entendu, vos déclarations sont très intéressantes, et nous avons hâte de les entendre cet après-midi. Comme je l'ai dit, il s'agit de la dernière série de témoignages. Après quoi, nous passerons à l'étude d'un projet de rapport.

Je pense que nous allons suivre l'ordre du jour que nous avons sous les yeux.

Sur ce, nous accueillons M. Ben Ryan, qui représente l'organisation Air North, dont nous avons entendu parler durant les témoignages précédents.

Monsieur Ryan, vous pouvez commencer votre déclaration. Vous disposez d'environ cinq minutes. Il y a quatre témoins aujourd'hui. Nous vous accorderons un peu de temps supplémentaire, mais rien de plus que 10 minutes, à cause du nombre de témoins cet après-midi.

Allez-y, monsieur Ryan.

**M. Ben Ryan (représentant, Air North):** Je ne devrais pas en avoir pour longtemps. Je suis ici pour le compte de mon père, Joseph Sparling, président d'Air North. J'ai remis un rapport qu'il a rédigé. Vous le recevrez dans les deux langues dès que la traduction sera prête.

Essentiellement, le rapport vise trois objectifs: définir le problème tel que nous le concevons; énoncer notre position; et vous fournir certains renseignements généraux sur le marché qui s'étend d'Old Crow à Whitehorse et qui bénéficie actuellement des subventions dans le cadre du programme Aliments-poste.

Le problème tel que nous le concevons, c'est que la Première nation des Vuntut Gwitchin dans la région d'Old Crow préférerait

que les subventions soient versées au niveau du transport plutôt qu'au niveau de la vente au détail.

La collectivité d'Old Crow a des réserves quant aux subventions destinées à la vente au détail, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, Old Crow se trouve tout près d'un marché concurrentiel, Whitehorse, où il y a plusieurs épiceries, y compris des magasins d'alimentation spécialisée et de produits biologiques. Il y a une foule d'options alimentaires à des prix concurrentiels.

Au fond, la collectivité d'Old Crow craint surtout que les subventions accordées aux épiceries risquent de limiter la variété de choix concurrentiels qui existent dans la région parce que, selon toute vraisemblance, ce ne sont pas tous les détaillants à Whitehorse qui voudraient adopter et administrer le programme de subventions. Voilà pourquoi un modèle dans lequel le programme serait administré sur le plan du transport permettrait aux consommateurs d'accéder à n'importe quelle épicerie à Whitehorse.

On trouve un argument très convaincant du point de vue des coûts. Dans le rapport de mon père, il est indiqué qu'on peut mettre de la nourriture sur la table des consommateurs d'Old Crow à une plus-value de 13 p. 100 par rapport à ce qu'il en coûte à Whitehorse; le prix est donc très concurrentiel. Nous sommes en mesure de maximiser les économies d'échelle afin de faire baisser les prix. L'autre facteur pratique, c'est que nous offrons des vols à Old Crow cinq jours par semaine durant la saison de pointe. Il est donc possible de placer une commande et de recevoir les produits dans un délai de un à deux jours, et ce, à un prix très concurrentiel.

Bref, la Première nation Vuntut Gwitchin a exprimé deux préoccupations: un nombre limité d'options, si les subventions sont destinées à la vente au détail, et des prix qui risquent d'en pâtir.

En ce qui concerne notre position sur cette question, nous n'avons essentiellement rien contre la proposition de la Première nation Vuntut Gwitchin, à savoir que les subventions soient versées au niveau du transport. Toutefois, si vous regardez le rapport, et particulièrement les données sur notre état des résultats de 2009, vous verrez que nous enregistrons une légère perte nette dans le segment d'Old Crow.

Voilà pourquoi nous voulons indiquer très clairement qu'il ne s'agit pas vraiment d'une occasion pour nous de faire des profits, mais plutôt d'appuyer la Première nation Vuntut Gwitchin, qui occupe une grande place au sein de notre organisation. Nous faisons des affaires depuis 30 ans avec les collectivités locales dans le Grand Nord; alors, c'est très important pour nous de leur offrir un soutien et d'essayer d'atténuer leurs préoccupations dans la mesure du possible, pour autant que nous ne soyons pas en désaccord fondamental avec leurs objectifs. Bref, nous sommes d'accord avec la Première Vuntut Gwitchin et nous sommes disposés à donner suite à leur demande.

Par ailleurs, nous estimons être bien placés pour administrer le programme Aliments-poste. Je travaille dans le domaine du transport de fret à Whitehorse depuis probablement sept ou huit ans, alors je connais très bien la façon dont le programme fonctionne. Si nous devons commencer à administrer le programme, il n'y aurait pas grand-chose qui changerait, mis à part certains facteurs comptables.

En fait, nous avons toujours été le point de contact entre la collectivité et le programme Aliments-poste. Si vous êtes à Old Crow et que vous avez des questions ou des préoccupations concernant le service d'approvisionnement alimentaire par la poste, il y a de fortes chances que vous m'appeliez au bureau du fret aérien. Vous viendriez livrer votre fret à notre bureau. C'est pourquoi nous avons une connaissance approfondie, d'abord, du système actuel d'approvisionnement alimentaire par la poste et, ensuite, des clients, c'est-à-dire des personnes dans la collectivité d'Old Crow. Je crois que c'est l'un des avantages convaincants qui nous permettrait d'administrer le programme avec grande efficacité.

De plus, j'aimerais faire valoir que nous travaillons avec le client aux deux extrémités du processus: l'expédition et la réception du fret. Alors, si nous devons remplir le rôle d'administrateurs, nous pourrions fournir une rétroaction très solide aux gens qui surveillent le programme.

L'autre question que je tiens à souligner, c'est la surveillance. L'administration du programme à partir d'un seul point, en l'occurrence Air North, faciliterait, selon nous, la surveillance du point de vue administratif.

Le reste du rapport vise simplement à vous fournir des renseignements généraux pour expliquer pourquoi nous jugeons que notre structure de coûts est concurrentielle et pourquoi nous estimons pouvoir maintenir des prix concurrentiels pour la collectivité d'Old Crow. Somme toute, les prix ne bondiraient pas si nous devons administrer le programme.

Voilà les points saillants de notre rapport. J'aurai probablement l'occasion de contribuer davantage durant la période des questions et des réponses.

● (1535)

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

Comme M. Ryan l'a indiqué, il vient de remettre un rapport détaillé, mais dans une seule langue. Alors, nous allons nous occuper de la transcription et de la traduction, puis nous vous ferons parvenir le tout dans les prochains jours.

Nous invitons maintenant M. James Ballingall à prendre la parole. M. Ballingall est ici pour représenter Cargojet Canada Limited, à titre de vice-président du développement économique dans la division du transport du fret aérien.

Allez-y, monsieur Ballingall.

**M. James Ballingall (vice-président, de Développement économique, Transport du fret aérien, Cargojet Canada Ltd.):** Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que les membres du

comité et les autres invités ici présents. Nous vous sommes reconnaissants de l'occasion qui nous est donnée aujourd'hui de présenter nos points de vue et de formuler des commentaires sur le nouveau programme Nutrition Nord Canada, particulièrement en ce qui concerne le coût du transport du fret aérien.

Permettez-moi d'abord de fournir un bref historique et une description de Cargojet, histoire de mettre en contexte notre capacité de fournir des commentaires et avis sur cette question.

Cargojet est une société ouverte canadienne cotée à la Bourse de Toronto. Pris ensemble, les membres de notre haute direction et nos cadres supérieurs possèdent plus de 500 ans d'expérience dans le domaine du transport aérien de fret. Nous sommes le transporteur aérien de fret du Canada. Nous avons remporté de nombreux prix de l'industrie; entre autres, nous figurons dans le palmarès des 50 sociétés les mieux gérées du Canada. Nous sommes le seul transporteur aérien de fret canadien qui est un membre à part entière de l'Association internationale du transport aérien, l'IATA, et nous avons récemment obtenu notre accréditation de la qualité ISO 9001 pour la neuvième année consécutive.

Nous fournissons des services de fret aérien au Canada, et nous sommes le seul transporteur aérien de fret qui assure un réseau national à horaires fixes pendant la nuit et qui fournit des services de fret aérien à de multiples clients. De façon générale, d'autres transporteurs de fret exploitent des aéronefs en réseaux pour le compte d'un seul client de fret aérien.

Nous exploitons notre réseau de fret aérien à l'aide d'une flotte moderne d'avions-cargos B727, B757 et B767 pour le compte de grands services de messagerie, de transitaires et de différents fabricants. Nous transportons plus de 750 000 livres de fret aérien à délai de livraison critique chaque nuit de travail, notamment des denrées alimentaires périssables et des produits pharmaceutiques à température contrôlée parmi une vaste gamme d'autres produits. Et nous faisons preuve d'un niveau élevé de fiabilité, comme en témoignent notre taux de ponctualité de 98 p. 100 et la quasi-absence de réclamation pour pertes ou dommages.

Nous sommes des experts en transport aérien de fret, qui demeurera un facteur vital et le plus grand élément coût du nouveau programme Nutrition Nord Canada. Cargojet appuie l'idée d'éliminer le concept désuet et coûteux de point d'entrée unique, qui fait partie du programme actuel Aliments-poste. Le processus gagnera ainsi en efficacité puisque le rôle d'intermédiaire sera éliminé et les délais de livraison des produits — des producteurs aux tablettes des magasins — seront réduits. Au bout du compte, il y aura une réduction du coût d'ensemble pour les consommateurs dans le Nord.

Il faut reconnaître que la majorité des produits alimentaires nutritifs qui composent le nouveau programme sont cultivés, approvisionnés ou achetés dans les régions du sud du Canada. Le transport aérien de ces produits directement vers le Nord, dans la mesure du possible, réduira les coûts de transport de manière considérable.

Beaucoup de transporteurs aériens de fret basés dans le sud, y compris Cargojet, ont la capacité et la flotte d'aéronefs nécessaires pour assurer des services de fret aérien entre les régions du sud du Canada et les principales destinations du Nord, à savoir Iqaluit et Rankin Inlet. Au moins deux transporteurs aériens du Nord exercent suffisamment de concurrence et, selon toute vraisemblance, des prix concurrentiels, puisque ces transporteurs desservent environ 98 p. 100 de ces petites collectivités.

L'utilisation de la flotte d'aéronefs, dont le coût de propriété fixe est payé grâce aux services de fret aérien de nuit pour assurer un transport aérien des marchandises durant le jour des régions du sud vers le Grand Nord, permettra de réaliser d'importantes économies dans le cadre du programme Nutrition Nord Canada. En supprimant le composant de coût fixe, tout transporteur aérien de fret réduit le coût de transport d'environ 25 à 30 p. 100. Il s'agit d'une importante réduction de coûts, si on tient compte du fait que le coût moyen du fret aérien est d'environ 4 \$ à 5 \$ par kilo.

Ces économies de coûts pourront être transmises directement aux consommateurs par l'entremise des détaillants du Nord, ce qui aidera le gouvernement à réduire le coût d'ensemble des subventions du programme Nutrition Nord Canada. De plus, ce modèle contribuera à la réduction du coût de transport pour les autres produits non subventionnés — mais essentiels — pour les gens du Nord.

En résumé, monsieur le président, nous croyons que ce modèle peut procurer, en bout de ligne, trois avantages fondamentaux au programme Nutrition Nord Canada.

Le premier, c'est de fournir le coût le plus bas de transport aérien de fret à tous les détaillants. Ce modèle présente de nouveaux éléments de concurrence et de croissance qui permettront au programme d'être un modèle plus concurrentiel puisque les détaillants et les fournisseurs pourront accéder au plus bas coût de transport aérien.

Le deuxième avantage, c'est d'améliorer la fiabilité et de fournir des produits plus frais aux habitants du Nord. Nous nous réjouissons de l'objectif fondamental du MAINC, soit celui de rationaliser la chaîne d'approvisionnement et d'améliorer la disponibilité d'aliments plus nutritifs et plus frais pour les habitants du Nord. L'approvisionnement en produits à partir de diverses régions du sud, grâce au bon type d'aéronefs choisis en fonction de la demande, fera baisser les coûts et améliorera le délai de livraison et la fraîcheur des aliments pour les consommateurs du Nord.

• (1540)

Le troisième avantage, c'est de réduire, en bout de ligne, les subventions nécessaires ou d'assurer les ressources nécessaires pour d'autres produits à coût moindre. En ouvrant le volet transport du programme Nutrition Nord Canada à une plus grande concurrence, nous avons une occasion en or de réduire considérablement le prix des aliments et d'autres produits essentiels pour les habitants du Nord.

En conclusion, Cargojet estime que les modifications apportées à l'ancien programme Aliments-poste permettra aux forces du marché de déterminer les options de transport aérien de fret au meilleur coût possible. Les détaillants bien avertis et d'autres expéditeurs profiteront de ces occasions de réduction des coûts pour augmenter leur part de marché et améliorer la fiabilité et la fraîcheur des produits pour leurs clients dans le Nord.

Les gens du Nord en sortiront gagnants parce qu'ils auront droit à des produits alimentaires moins chers, plus facilement accessibles et de meilleure qualité; le gouvernement et les contribuables du Canada en sortiront gagnants, eux aussi, grâce à la réduction éventuelle du niveau des subventions dans l'avenir.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1545)

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

Nous allons maintenant inviter les représentants de la Première nation Fond du Lac Denesuline à prendre la parole. Nous accueillons

le chef Napoleon Mercredi, qui est accompagné de M. Darryl McDonald, chef de la direction de la Première nation.

Chef, je crois comprendre que vous allez parler en premier. On vous écoute.

**Chef Napoleon Mercredi (chef, Première nation Fond du Lac Denesuline):** Bonjour. Je suis Napoleon Mercredi, chef de la Première nation Fond du Lac, et je suis accompagné du chef de la direction de la Première nation Fond du Lac.

Je tiens à remercier le président et les membres du comité, ainsi que le ministre et le personnel, de nous donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui pour parler de notre collectivité et du programme Nutrition Nord Canada.

Je vais maintenant céder la parole à Darryl McDonald, qui va entrer dans le vif du sujet.

Merci.

**M. Darryl McDonald (chef de la direction, Première nation Fond du Lac Denesuline):** Bonjour.

Voici un survol rapide de notre présentation. Nous vous enverrons le document complet plus tard.

Je vais tout d'abord vous présenter le contexte de la Première nation Fond du Lac, en vous décrivant brièvement notre collectivité et notre histoire. Fond du Lac est situé sur la rive nord du lac Athabasca, au sud du 60<sup>e</sup> parallèle. C'est l'une des rares collectivités du Nord de la Saskatchewan encore accessibles par avion.

En hiver, nous devons emprunter une route d'hiver pour accéder à la route saisonnière. En moyenne, il faut compter 13 heures de voiture pour se rendre aux centres les plus près, comme Prince Albert, en Saskatchewan. Notre collectivité fait partie de la circonscription de M. Rob Clarke, Desnethé—Missinippi—Rivière Churchill.

Je vais vous fournir d'autres renseignements généraux. En 2009, nous avons aussi présenté des notes d'information à propos d'une politique du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien adoptée en 1989 qui portait sur la Saskatchewan. Des conseils tribaux qui travaillaient à la poursuite du développement de leur capacité se sont regroupés; à la même époque, les Affaires indiennes et du Nord Canada mettaient en place un coefficient de pondération composite dans le Nord, une politique établissant les transferts de fonds qui a eu des répercussions négatives sur Fond du Lac.

À l'origine, la route asphaltée passait par La Loche, puis la route saisonnière se poursuivait jusqu'à la rive sud du lac Athabasca, et devait un jour se rendre jusqu'à la partie étroite du lac en face de Fond du Lac. En fin de compte, la route saisonnière a changé de place; elle traverse maintenant Points North et la Première nation de Black Lake, à l'Est de la province.

Depuis, nous avons déposé des demandes visant à modifier le coefficient, mais pour une raison qui n'est pas claire, il est immuable. Pour l'une ou l'autre raison, le fait que nous soyons une collectivité isolée n'est pas tenue en compte. Il arrive que nous recevions des sommes complémentaires pour le transport si des projets sont réalisés dans nos collectivités, ou pour d'autres motifs.

C'est une partie du contexte et des renseignements qui apparaissent dans le rapport.

La route d'origine a été déviée à partir de la rive nord du lac La Ronge jusqu'à la Première nation de Black Lake, mais la politique n'a pas changé. À ce jour, on nous considère comme une collectivité non isolée. Il est important d'en prendre note, car dans le cadre du nouveau programme Nutrition Nord Canada, nous n'avons droit qu'à une subvention à valeur nominale, alors que notre situation est comparable à celle de collectivités comme la Première nation du lac Gods et le Lac Brochet, au Manitoba, qui ont droit à la subvention complète. Essentiellement, nous prions instamment le comité d'examiner la question et de réviser notre situation pour que nous aussi ayons droit à la subvention complète.

J'inclurai dans le rapport final une autre étude en cours. Le groupe consultatif de Winnipeg sur la recherche autochtone et sur l'environnement a examiné la situation de plusieurs collectivités isolées du Canada; il s'est avéré que le lac Gods et Fond du Lac sont comparables en ce qui a trait à leurs besoins, leurs désirs, leur façon de voir les choses, leurs objectifs et leur mission à l'égard des jeunes et des collectivités. Je vous fournirai aussi les résultats de notre travail à cet égard.

Des facteurs socio-économiques empêchent bien des membres de notre collectivité d'accéder à de tels programmes de subventions. J'ai lu les présentations d'autres témoins qui vous ont dit la même chose, c'est-à-dire que des familles à faible revenu ont de la difficulté à adhérer à d'autres programmes appliqués par Postes Canada, etc. Je ne veux pas entrer dans les détails. D'autres témoins vous ont déjà présenté tout cela.

L'inconvénient, c'est que les habitants paient leurs denrées alimentaires très cher. L'été, nous sommes obligés de nous rendre en voiture plus au sud, par les routes saisonnières ou par d'autres moyens, pour acheter nos denrées alimentaires; cela permet de réduire le coût de l'épicerie et d'avoir de l'argent pour autre chose. Les magasins locaux Northern sont les seuls à vendre des denrées alimentaires dans la collectivité, et leurs prix sont élevés. Comme d'autres témoins vous l'ont dit, ils ne vendent que des boissons gazeuses, des sucreries, des motoneiges et d'autres denrées alimentaires non essentielles. Nous n'avons pas accès aux mêmes aliments nutritifs que les Canadiens qui vivent plus au sud.

• (1550)

L'été, nous utilisons aussi le transport par voie navigable. Une entreprise locale dessert les collectivités isolées du lac Athabasca. Cela permet de réduire le coût de l'essence, du pétrole, des matériaux de construction et d'autres produits qui ne sont habituellement pas acheminés à la collectivité par la route saisonnière estivale.

J'aimerais maintenant vous parler de la santé et de ses répercussions sur nos collectivités. Dernièrement, nous avons créé l'autorité sanitaire Athabasca Health Authority, une entente régionale selon laquelle les Premières nations, soit la municipalité de Stony Rapids, et Affaires indiennes et du Nord Canada, par l'intermédiaire de Santé Canada et d'autres partenaires, assurent des services de santé dans le secteur nord du lac Athabasca.

L'autorité sanitaire dessert les environs, soit Uranium City, Camsell, Fond du Lac, Black Lake et Stony Rapids. La Première nation de Hatchet Lake située à proximité, quant à elle, est desservie par l'autorité sanitaire de La Ronge.

**Le président:** Monsieur McDonald, je vous en serais reconnaissant si vous pouviez conclure maintenant.

**M. Darryl McDonald:** Très bien.

La collectivité de Fond du Lac bénéficie d'autres programmes relevant du Programme de la prestation nationale pour enfants, qui

prévoit des prestations pour l'enrichissement culturel et la nutrition de l'enfant. Cela entre aussi en jeu, car les coûts élevés de transport entravent l'application complète du programme. Il faut que des facteurs comme celui-ci et la sécurité des aliments comme le caribou, un produit de première nécessité dans notre région, soient pris en considération lors du renouvellement du programme Nutrition Nord Canada. Il pourrait y avoir d'autres facteurs; ce serait une bonne stratégie si le programme comportait des mesures incitatives pour que les collectivités se dotent de congélateurs ou d'installations leur permettant d'avoir accès au caribou toute l'année.

Merci de nous avoir permis de vous présenter un bref aperçu des répercussions du programme Nutrition Nord Canada au sein de la collectivité de la Première nation de Fond du Lac.

[Français]

**Le président:** Merci, chef et monsieur McDonald. *Meegwetch.*

Nous accueillons maintenant M. Richard Brouillard, directeur général de l'Aéroport régional de Val-d'Or et représentant du comité régional des participants au programme Aliments-poste. M. Jamin Frappier, le directeur général de l'entreprise Valpiro inc. l'accompagne.

Monsieur Brouillard, vous pouvez commencer.

**M. Richard Brouillard (directeur général de l'Aéroport régional de Val-d'Or; représentant du comité régional des participants au programme Aliments-poste):** Monsieur le président, mesdames et messieurs membres du comité, nous vous remercions de l'occasion que vous nous offrez de vous faire part de notre point de vue.

Comme vous venez de le dire, monsieur, je suis représentant d'un comité de participants qui inclut des grossistes, des transporteurs, des manutentionnaires ainsi que l'aéroport de notre région. Je suis accompagné de M. Frappier, le directeur général de Valpiro, une entreprise de manutention qui, depuis plus de 30 ans, se spécialise dans la préparation du cargo vers les régions du Nord. Cette entreprise appartient entièrement aux Cris de la Baie-James.

Près des trois quarts du volume total canadien du programme Aliments-poste est vérifié à partir de Val-d'Or, où se situe la piste de 10 000 pieds la plus rapprochée du Nunavut. La position stratégique de Val-d'Or permet également d'effectuer le camionnage entre Val-d'Or et l'aéroport La Grande Rivière, qui est au bout du chemin, atteignable d'un seul trait, et ce, en respectant les contraintes réglementaires.

Nous sommes convaincus que l'abandon de Val-d'Or comme point d'entrée ainsi que l'abandon des horaires de livraison sont des menaces non seulement au maintien de l'équité du traitement entre les détaillants, mais également au succès du modèle envisagé.

Parlons d'abord des points d'entrée. Il y a présentement 19 points d'entrée dans le système. Dix-huit de ces points manipulent 25 p. 100 du cargo expédié par le programme Aliments-poste, et un point d'entrée, Val-d'Or, reçoit et expédie 75 p. 100 du total du programme. Nous croyons que cette situation découle logiquement de la géographie.

La situation dans l'Ouest du Canada n'est pas la même que dans l'Est du Canada, mais on tente tout de même d'appliquer la même solution de façon uniforme. L'argument qui veut ramener vers les grands centres plus au sud les points de départ des marchandises ne fera qu'accroître l'augmentation des coûts, puisqu'il est bien connu et documenté que le transport de marchandise par voie terrestre est de 5 à 10 fois plus économique que par la voie des airs.

La compagnie aérienne à qui a été octroyé le contrat exclusif de l'acheminement des denrées n'a aucun avion basé à Val-d'Or, alors qu'elle en a à Yellowknife et à La Grande Rivière. Les frais de navette encourus par cette compagnie d'aviation ne devraient donc pas être pris en compte dans l'argument des coûts.

Nous croyons que le modèle d'opération que nous avons développé dans un petit aéroport de Val-d'Or ne pourrait probablement pas être reproduit dans les grands centres pour plusieurs raisons. D'abord, nous livrons la marchandise dans l'avion directement de l'entrepôt réfrigéré. Ensuite, la préparation du chargement s'effectue directement dans le réfrigérateur. De plus, les livraisons des fournisseurs ne sont pas sujettes à des délais tels que ceux causés par la congestion routière et aérienne. Ces infrastructures et les pratiques à Val-d'Or permettent de préserver la chaîne de fraîcheur et de froid. Cette chaîne est souvent brisée à destination.

L'autre point que nous voulons soulever est la question des horaires de dépôt. En abandonnant le régime actuel, on perd l'avantage d'une harmonisation équitable dans les délais et les coûts de transport, particulièrement dans les villages autres que les premiers points de destination. Cette équité se retrouve dans la fraîcheur et dans les coûts, mais aussi dans la fréquence des vols disponibles pour les passagers. Les petits détaillants et les consommateurs sont ainsi traités de façon équitable.

Les lois du marché nous permettent de croire que les détaillants ayant le plus important volume auront le premier choix des jours de livraison. On ne parle pas que des coûts. Nous sommes d'avis qu'une solution unique aux différents problèmes de ce programme dans les différentes parties du pays ne sont pas de nature à atteindre les objectifs poursuivis par ce programme.

La base de ce programme développé sur plusieurs décennies demeure, pour les régions desservies à partir de Val-d'Or, une façon efficace et équitable de servir les consommateurs tout en favorisant une saine concurrence, notamment entre les transporteurs.

Nous maintenons l'approche que nous avons suggérée en solution de rechange au *statu quo*, soit la mise sur pied d'un organisme qui aurait pour mission de gérer le programme et d'accréditer les différents fournisseurs en les rendant contractuellement responsables.

• (1555)

Nous croyons que les objectifs du ministère peuvent être intégrés à la structure du présent programme, et nous suggérons que les avantages de fonctionnement du programme présentement en opération soient considérés avant de mettre en place des solutions de rechange dont l'efficacité est théorique.

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Brouillard. Je tiens également à remercier tous nos témoins.

Nous passons maintenant au premier tour de questions des députés, qui durera sept minutes. Nous commençons avec Mme Neville.

• (1600)

[Traduction]

**L'hon. Anita Neville (Winnipeg-Centre-Sud, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins de leur présence. Vous nous présentez un point de vue largement différent, et nous vous remercions.

Nous savons que, comme il est proposé, le programme Nutrition Nord sera entièrement géré par des détaillants et des fournisseurs, et que ceux-ci prendront des décisions à leur avantage. Vous nous avez parlé des répercussions possibles qui vous inquiètent.

Dans quelle mesure croyez-vous que le changement permettra à une entreprise de réduire ses tarifs d'expédition auprès des détaillants? Certains m'on dit, autour de cette table et en privé, s'inquiéter de ce que les détaillants gardent pour eux les économies réalisées sans en faire bénéficier les consommateurs, ce qui leur permettrait d'augmenter leur marge bénéficiaire; il faut s'assurer que ce ne sera pas le cas.

J'aimerais savoir si les représentants des transporteurs aériens ont quelque chose à dire à ce sujet.

**M. James Ballingall:** Si j'ai bien compris, le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien cherche à mettre en place un système de vérification pour s'assurer que le consommateur profite de la subvention.

**L'hon. Anita Neville:** Quelles seront les répercussions des modifications sur les entreprises de transport aérien?

**M. James Ballingall:** Vous laissez régner les forces libres du marché. Cargojet exploite une flotte d'avions 727, 767 et 757. Selon notre modèle de gestion, nous sommes un transporteur sous-traitant. Chaque nuit de la semaine, nous travaillons pour un certain nombre de grandes compagnies de messageries canadiennes.

Notre modèle de gestion fonctionne très bien dans le sud. Notre objectif est d'étendre nos services vers le nord, jusqu'à Iqaluit. Nous pouvons transporter tous ces produits jusqu'à Iqaluit ou Rankin Inlet, ou bien les deux, et ce, pour la moitié du prix de tous les principaux transporteurs aériens du Canada. Nos avions sont répartis partout au Canada et restent au sol pendant le jour. Nous ne les faisons voler que la nuit. Si nous pouvons utiliser un actif qui a déjà été payé en totalité pour desservir le Nord, nous pourrions économiser beaucoup d'argent.

**L'hon. Anita Neville:** Y a-t-il quelqu'un d'autre qui aimerait intervenir?

[Français]

**M. Jasmin Frappier (directeur général, Valpiro inc.):** Je répondrai en français.

Vous demandez si les consommateurs vont recevoir la subvention. Je dois dire à cet égard que j'en doute énormément. Je crois que cela permettra aux plus importants détaillants de négocier de meilleurs taux avec les compagnies aériennes. Surtout, ils pourront avoir l'exclusivité des journées où ils expédieront leurs marchandises.

Les plus petits détaillants, quant à eux, auront des marchandises de moins bonne qualité. Ils expédieront la marchandise au début de la semaine, et les denrées alimentaires seront moins fraîches que celles des plus gros détaillants. À la longue, cela fera mourir les plus petits détaillants parce qu'ils auront des coûts de transport plus élevés que ceux des gros détaillants. De plus, la fraîcheur des produits sera moindre.

À moyen et à long terme, je crois que les gros détaillants augmenteront leurs prix à la consommation, ce qui fait que ce ne seront que les gros détaillants qui en profiteront et non pas les consommateurs. C'est ma prédiction, madame.

[Traduction]

**L'hon. Anita Neville:** Vous partez du principe que les petits détaillants vont mourir. Est-ce que je comprends bien ce que vous dites?

**M. Jasmin Frappier:** Oui, madame, parce que...

**L'hon. Anita Neville:** Allez-y.

[Français]

**M. Jasmin Frappier:** Ils n'auront pas la possibilité de négocier avec les compagnies aériennes et ils n'auront pas le même rapport de force que les gros détaillants. Selon moi, les gros détaillants auront les meilleures journées. Je suis dans le métier depuis 17 ans et je peux vous dire que les journées d'approvisionnement sont très importantes pour recevoir des produits de qualité dans le Grand Nord. Si les petits détaillants ont des journées d'expédition qui leur permettent de mettre sur les tablettes des marchandises qui ont une semaine ou dix jours, leurs laitues et leurs bananes n'auront plus la même qualité que celle que l'on retrouve chez un gros détaillant. Comme les taux de transport seront plus élevés, vous comprendrez que les gens iront acheter chez les gros détaillants, et cela fera mourir les petits détaillants. Quand il ne restera que les gros détaillants, ces derniers pourront jouer avec les prix comme bon leur semble. Malheureusement, ce sera la population du Nord qui en souffrira. C'est mon point de vue à cet égard.

•(1605)

[Traduction]

**L'hon. Anita Neville:** Vous dites donc que les gros détaillants qui vendent les denrées alimentaires dans le Nord se regrouperont.

**M. Jasmin Frappier:** Oui, et ils manipuleront les prix à leur guise.

**L'hon. Anita Neville:** Merci.

**M. Ben Ryan:** J'ai aussi une remarque à faire.

En ce qui concerne le Yukon, en fait, nous sommes d'avis qu'on aura davantage une situation où les petits détaillants pourront prendre leur place. Nous avons l'impression que certains grands détaillants du Yukon se désintéressent peut-être un peu du programme Aliments-poste.

Quoi qu'il en soit, vous avez exprimé des craintes à l'égard du fait que les détaillants pourraient ne pas refiler directement aux consommateurs les économies réalisées grâce aux subventions. C'est aussi l'une des préoccupations soulevées par les membres de la Première nation des Vuntut Gwitchin de la région d'Old Crow, qui notent que, de leur point de vue, la majoration facturée pour les provisions qui leur parviennent par le circuit de vente au détail est bien plus élevée que dans le cas des provisions qui arrivent dans notre avion au moyen du programme d'approvisionnement alimentaire par la poste. Je crois que cela a beaucoup à voir avec notre structure de coûts.

Nous croyons que l'un des avantages du maintien des subventions au niveau du transport, en ce qui nous concerne, c'est que nous sommes un organisme transparent et que les consommateurs d'Old Crow peuvent voir à quoi les coûts sont liés. J'entends par là que si nous augmentions les prix, il serait très facile pour eux de s'en rendre compte, car les denrées sont achetées directement à Whitehorse à des prix vérifiables, et nos frais sont publics. Nous entretenons une relation étroite avec la communauté d'Old Crow, de sorte que les membres de la communauté ont un poids énorme pour faire entendre leurs opinions. Mon père assiste aux assemblées municipales d'Old Crow, alors il serait très difficile pour nous de camoufler un tel scénario.

Donc, en ce qui nous concerne, nous croyons pouvoir offrir de meilleurs prix et une certaine transparence. C'est ultimement ce que recherchent les communautés, car il est très difficile, pour les

habitants d'Old Crow, de comprendre comment les provisions qui partent de Winnipeg se rendent jusque chez eux et à quoi les coûts sont attribuables. C'est l'un des points que nous souhaitons faire valoir.

[Français]

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

Nous passons maintenant à M. Lévesque, pour sept minutes et, par la suite, nous passerons à M. Bevington.

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

Monsieur Ryan, j'ai eu l'occasion de rencontrer le président de votre compagnie qui est, je crois, votre père. Êtes-vous la seule compagnie d'aviation qui transporte des marchandises à Old Crow à partir de Whitehorse?

**M. Ben Ryan:** Je vous remercie de votre question.

[Traduction]

Oui, nous sommes la seule compagnie. Old Crow est une communauté isolée de 400 habitants, alors nous sommes le seul transporteur aérien, et nous ne prévoyons pas vraiment que le marché sera suffisamment grand pour un autre transporteur.

Cependant, la Première nation Vuntut Gwitchin est un actionnaire important de notre entreprise, à hauteur de 48 p. 100, et nous servons le marché d'Old Crow depuis plus de 30 ans. Comme je l'ai dit, nous sommes le seul transporteur là-bas, mais notre relation avec cette communauté est de telle nature que nous sommes loin de ce qu'on pourrait considérer comme un monopole traditionnel.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** De là votre intérêt à conserver le point d'entrée de Whitehorse qui vous permet d'avoir des aliments plus frais en les transportant directement dans le village d'Old Crow, pour garantir des produits de qualité aux prix les plus abordables. Je vous remercie de votre réponse.

Monsieur Ballingall, Postes Canada procède par demandes de soumission. Avez-vous déjà soumissionné ou aviez-vous l'intention de soumissionner auprès de Postes Canada en ce qui concerne le transport, dans le cadre du programme Aliments-poste?

[Traduction]

**M. James Ballingall:** Canadian North a confié un contrat en sous-traitance à Cargojet lors du précédent appel d'offres mais, comme vous le savez, Canadian North n'a pas réussi à le remporter. Ce contrat en sous-traitance visait la location d'un de nos aéronefs de transport lourd pour acheminer de la marchandise de Val-d'Or à Iqaluit.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Malheureusement, je n'ai pas eu l'occasion de rencontrer les représentants de Cargojet à Val-d'Or.

Qu'est-ce qui vous amène à dire que vous pourriez offrir un meilleur prix dans le cadre du programme Nutrition Nord, par rapport à ce que vous pouviez offrir dans celui d'Aliments-poste?



[Traduction]

**M. James Ballingall:** Je n'ai pas dit que le prix serait meilleur; j'ai dit que le modèle d'affaires dans le sud fonctionnait très bien. La flotte d'aéronefs est payée, de sorte que les coûts que nous pouvons fournir — en vertu de contrats de sous-traitance avec d'autres transporteurs — seraient économiquement avantageux pour les consommateurs. Les aéronefs que nous utilisons dans le sud sont déjà payés à 100 p. 100. Si on les utilise pendant une journée où ils ne servent à aucun autre usage, on pourra les obtenir à un prix très avantageux.

• (1610)

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Monsieur Frappier, expliquez-moi pourquoi la ville de Val-d'Or a été choisie comme porte d'entrée dans le cadre du programme Aliments-poste.

**M. Jasmin Frappier:** La piste de 10 000 pieds située le plus au nord est à Val-d'Or. Au tout début, la logique du MAINC voulait qu'on aille toujours au bout du chemin. Nous avons deux bases: une à Val-d'Or et une autre à La Grande Rivière, qui est vraiment située au bout du chemin. La piste y mesure 6 500 pieds.

Un autre point à considérer est la distance entre Val-d'Or et La Grande Rivière. Le MAINC en a tenu compte. Les camionneurs peuvent se rendre de Val-d'Or à La Grande Rivière directement, sans avoir à dormir. Il y a les *logbooks*... On peut faire le trajet d'un trait. Si un camionneur part de Val-d'Or à 17 heures, il arrive à La Grande Rivière à 6 heures le lendemain matin. S'il partait du sud, ça ne serait pas possible parce qu'il devrait dormir pendant huit heures.

**M. Yvon Lévesque:** Expliquez-moi l'importance qu'ont Val-d'Or et sa piste de 10 000 pieds, par rapport à d'autres endroits.

**M. Jasmin Frappier:** La piste mesure 10 000 pieds. N'importe quel transporteur peut donc atterrir à Val-d'Or. La piste est très bien entretenue. Comparativement aux autres, elle est plus au nord. La distance étant plus courte, transporter les produits alimentaires entre Iqaluit et Kuujuaq devrait coûter moins cher.

Par contre, aucune compagnie aérienne n'a voulu installer en permanence un avion à Val-d'Or, comme ça se fait à Yellowknife ou à La Grande Rivière. Si un avion était installé à Val-d'Or, il n'y aurait pas de frais à partir du sud. Je ne sais pas si vous comprenez mon point de vue.

**M. Yvon Lévesque:** Je comprends très bien. Si les gens du parti gouvernemental ne comprennent pas, ils vont sûrement vous poser de sérieuses questions à ce sujet.

J'aimerais savoir, étant donné votre expérience en matière de prestation de services aux communautés du Nord, si vous croyez que le nouveau programme Nutrition Nord, même si on n'en connaît pas encore toutes les implications, pourrait être moins coûteux que l'actuel programme Aliments-poste.

**M. Jasmin Frappier:** Il m'est difficile de vous dire s'il va être moins coûteux, mais je sais par contre que la population du Nord va malheureusement être perdante à trois égards. Si vous le permettez, je vais vous expliquer comment. Les aliments périssables vont subir une perte de qualité et de fraîcheur car le transporteur aérien n'aura plus l'obligation de posséder des lieux d'entreposage. De plus, les produits ne feront plus l'objet d'une vérification de la qualité dans le cadre du nouveau programme.

Comme je l'ai expliqué plus tôt, le pouvoir de négociation des gros détaillants va permettre à ceux-ci de négocier de meilleurs taux pour le transport, mais surtout l'exclusivité pour l'expédition de leur

merchandise pendant les meilleures journées de la semaine. À mon avis, il est inévitable qu'à court ou moyen terme, plusieurs petits détaillants soient dans l'obligation de fermer leurs portes. Je prévois qu'il y aura par la suite une escalade des prix à la consommation.

Enfin, selon mon expérience, je dirais qu'il va y avoir une diminution du nombre de vols et que ça pourrait avoir des répercussions dramatiques sur certaines communautés. Même si ça peut paraître un peu illogique, je crois que le nombre de vols pour passagers va diminuer. Je m'explique. L'ajout de compagnies aériennes offrant des services d'expédition de marchandise pourrait faire en sorte que le nombre de vols de type « combi », c'est-à-dire qui combinent le transport de passagers et de marchandises, soit réduit. Supposons qu'un compétiteur fournisse chaque semaine un plein chargement de marchandises destinées à certaines communautés. Pour la compagnie aérienne qui détient actuellement le contrat, cette livraison est un revenu minimum garanti. Dans le cas où il n'y aurait plus de marchandises à transporter, mais seulement quelques passagers, il se pourrait que...

• (1615)

**Le président:** Merci, monsieur.

**M. Jasmin Frappier:** Il ne me reste qu'une phrase, monsieur le président.

**Le président:** D'accord.

**M. Jasmin Frappier:** ... dans certains cas, l'opération ne soit plus être rentable et qu'elle soit annulée.

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Lévesque.

[Traduction]

Nous allons maintenant entendre M. Bevington, pour sept minutes, puis ce sera le tour de M. Payne.

**M. Dennis Bevington (Western Arctic, NPD):** Merci, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Ma question s'adresse au chef Napoleon Mercredi ou à Darryl McDonald. Comment diriez-vous que votre communauté est parvenue à comprendre les changements à ce programme? Qu'avez-vous pensé de la consultation qui a eu lieu jusqu'ici sur le sujet?

**Chef Napoleon Mercredi:** Je vais commencer, et Darryl pourra m'aider.

Je sais qu'il existe depuis très longtemps un programme alimentaire subventionné, mais nous n'avons jamais remarqué aucune différence. Si on examine la question du point de vue des prix, je sais que le programme a été subventionné, mais je suis d'accord avec monsieur, ici. Ce qu'il a dit était juste: seules certaines personnes, comme les détaillants ou les transporteurs aériens, en bénéficient.

Nous sommes censés avoir de la nourriture nutritive subventionnée, mais en ce moment, à Fond du Lac, au milieu du pays, nous payons 19 \$ pour quatre litres de lait. C'est un prix grotesque, si l'on considère que ce produit fait l'objet d'une subvention; par conséquent, on sait que quelqu'un s'en met plein les poches. Je sais que je peux acheter quatre litres de lait à Saskatoon pour environ 3,50 \$, mais quand je suis 400 milles au nord et que la marchandise est transportée par la voie des airs, je paye 19 \$. Nous sommes très inquiets. Il faut que les choses changent.

J'aimerais remercier le comité de nous avoir invités à faire connaître notre point de vue sur la question. J'espère que le programme fonctionnera pour le mieux, car nos prix augmentent. Nous n'avons pas de routes. Si j'achète mes provisions à Saskatoon et que je dois assumer les coûts du fret, en l'absence d'une subvention, je dois payer 1 \$ la livre pour le transport aérien de ces marchandises de Saskatoon à Fond du Lac. C'est extrêmement cher, surtout lorsqu'on habite dans une réserve où le taux de chômage est élevé, entre autres.

Je pense que votre comité devrait se pencher sérieusement sur la situation de certaines communautés touchées par ce programme.

**M. Darryl McDonald:** Pourriez-vous répéter la question?

**M. Dennis Bevington:** Je voudrais vraiment savoir ce que vous connaissez du programme et des changements apportés à celui-ci jusqu'à maintenant. Jugez-vous avoir une compréhension suffisante de la manière dont ce programme fonctionnera?

**M. Darryl McDonald:** Ce que j'ai compris dès un jeune âge, en grandissant dans la communauté... Comme le chef l'a mentionné, nous avons des familles à faible revenu. À l'époque où il était administré par Postes Canada, si vous connaissiez ce programme, vous pouviez en tirer avantage tant que vous aviez un emploi. Mais si vous dépendiez d'un revenu fixe, vous n'y aviez pas accès. J'ignore comment vous auriez même pu en entendre parler. À mon avis, en ce qui a trait à une consultation ou à un survol du programme, les connaissances de la communauté de Fond du Lac à ce sujet sont limitées.

Je n'ai découvert que récemment que La Ronge, en Saskatchewan, était le point d'entrée principal de notre région pour le programme alimentaire. Tout est envoyé par la poste. Si vous expédiez des produits frais en les faisant transiter par là, lorsqu'ils arriveront à Fond du Lac, ils seront congelés ou gâtés.

Quant à ce programme, nous le découvrons seulement maintenant, ou depuis deux mois, et nous prenons connaissance de ce qui est proposé. N'y a-t-il pas plusieurs années, deux ans, que ce programme est en cours de révision?

J'estime que c'est un changement valable, mais la question d'en arriver à un juste milieu demeure, pour notre communauté du moins. Le fait que nous ayons aussi une compagnie aérienne qui sert notre région et qui assure le transport du fret... Certains ont également mentionné qu'ils connaissaient bien le fonctionnement du système de fret et des lignes aériennes. Au chapitre de l'aviation, nous avons maintenant de la concurrence avec notre propre compagnie de Fond du Lac. Donc, les coûts finiront par grimper encore une fois, parce qu'on aura deux fournisseurs des services; nous aurons alors une option: soit les membres de notre communauté profiteront de ces vols, soit les compagnies régionales elles-mêmes se forceront à abaisser les coûts du fret.

En ce qui concerne notre connaissance du programme, je pense que, lentement, l'information est diffusée. Nous sommes heureux d'avoir été invités à participer à cette séance par l'entremise du bureau de M. Clarke.

Si vous avez d'autres questions, nous sommes à votre disposition.

● (1620)

**M. Dennis Bevington:** Je vis dans un endroit appelé Fort Smith, soit un peu plus au nord que vous, mais il est certain que pour Uranium City, située sur la rive nord du lac Athabasca, c'est le lien routier le plus proche. Les détaillants de Fort Smith verront des gens nolisier des avions pour se rendre dans cette communauté et acheter de la nourriture, car il en coûte moins cher de faire cela.

Maintenant, en vertu de ce programme Aliments-poste, ce genre d'initiative entrepreneuriale de la part de la communauté pourrait bien se concrétiser si ces transporteurs aériens et ces détaillants s'inscrivaient pour recevoir la subvention. La souplesse dont de multiples communautés doivent faire preuve est un aspect dont vous voudrez peut-être nous parler davantage, peut-être lorsque vous en aurez la possibilité plus tard dans la séance, ou en me répondant directement.

**Chef Napoleon Mercredi:** Il y a une différence entre Fort Smith, Fond du Lac et Uranium City. Fort Smith a une route toutes saisons qui part d'Edmonton. Nous habitons dans une communauté accessible uniquement par voie aérienne, point à la ligne. À l'hiver, on peut conduire sur la route de glace trois mois par année, mais à cause des changements climatiques, la saison ne dure pas suffisamment longtemps. La glace n'était pas assez mince l'an dernier, et cela a eu un impact important pour la communauté.

Cette année, nous avons un problème avec le système de transport par chalands, car le niveau d'eau du lac Athabasca a baissé de cinq pieds.

Il y a une grosse différence.

**Le président:** Merci, monsieur Bevington, et merci aux témoins.

La parole est maintenant à M. Payne.

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

D'abord, je tiens à remercier tous les témoins de leur présence aujourd'hui. Nous discutons de cette question importante qu'est le programme Nutrition Nord Canada, et je vous remercie de vos exposés d'aujourd'hui.

Vous savez tous, j'en suis sûr, que l'objet du programme Nutrition Nord Canada, comme l'a dit le ministre de la Santé, est de fournir des aliments nutritifs aux Premières nations. Le programme leur permettra également de voir la subvention que le programme Nutrition Nord Canada leur allouera, et il prévoit que les articles non comestibles ne seront plus subventionnés. Quelqu'un a mentionné qu'une vérification serait réalisée par AINC. Le 1<sup>er</sup> décembre, les articles visés par une subvention seront affichés sur le site Web de Nutrition Nord.

Je vous avise également que des noms ont été soumis pour le comité d'examen. Je pense qu'on en fera l'annonce sous peu. Je ne connais pas encore les détails. Quoi qu'il en soit, les personnes nommées à ce conseil seront en mesure d'examiner le déroulement du programme et de fournir des commentaires pour apporter des changements. C'est un processus ouvert, et nous aurons l'occasion de voir comment cela fonctionnera.

Monsieur Ballingall, vous avez parlé de la concurrence dans l'industrie aérienne. J'estime que c'est un facteur important pour des aliments moins coûteux. Vous avez parlé de la possibilité d'acheminer ces produits là-bas plus rapidement. Chez Cargojet, est-il question d'autres possibilités, mis à part ce que vous avez mentionné dans votre déclaration d'ouverture?

● (1625)

**M. James Ballingall:** Nous sommes en discussion avec quelques transporteurs du Nord au sujet de notre modèle d'affaires. La majorité de la nourriture achetée dans ce pays l'est dans le Sud de l'Ontario, près d'Hamilton. Il se trouve que nous sommes basés à Hamilton. Nous avons un avion installé là-bas du lever au coucher du soleil. Il y a sur place des entrepôts et des installations de transbordement.

Maintenant, je connais Jasmin depuis longtemps, mais je pense que nous savons tous pourquoi Val-d'Or jouait un rôle. Le modèle d'affaires là-bas fonctionne-t-il toujours? Si c'est le cas, les transporteurs aériens trouveront le moyen de s'y rendre.

Mais ce dont il est question dans l'immédiat, c'est de discuter avec les transporteurs du Nord pour acheminer les produits depuis le Sud de l'Ontario, où la plupart sont achetés, jusqu'à Iqaluit, et ce, le plus rapidement possible, en maintenant la plus grande fraîcheur possible. Nous pourrions transporter ces produits de Winnipeg, Edmonton, Vancouver ou Montréal à Rankin ou Iqaluit, mais dans l'exemple que je vous donne maintenant, les produits proviendraient du Sud de l'Ontario, d'Hamilton, là d'où viennent les aliments et où ils sont dans leur état le plus frais. Nous pouvons les livrer dans le Nord le jour même, à Iqaluit, où va environ 70 p. 100 de la marchandise. Le reste est destiné aux 12 communautés de l'île de Baffin. C'est la manière de procéder la plus rentable.

Il se trouve que j'ai une grande expérience du Nord. Je suis allé dans toutes les communautés nordiques. J'ai vu 17 personnes vivre dans une maison ayant une unique chambre et une seule salle de bain. Je sais quels sont les besoins là-bas. L'argent que le gouvernement arrivera à économiser ici, il pourra le réinvestir dans d'autres installations de santé et de nutrition dont on a désespérément besoin dans le Nord. Voilà ce dont il est question.

**M. LaVar Payne:** Merci.

Avez-vous eu l'occasion de donner votre avis à AINC dans le cadre des consultations sur ce processus?

**M. James Ballingall:** Nous avons eu quelques rencontres avec les représentants du ministère.

**M. LaVar Payne:** D'accord. D'après ce que j'ai entendu des autres compagnies aériennes, l'aspect concurrentiel contribuera à réduire le coût des aliments.

J'ignore qui voudra me répondre parmi les représentants de Valpiro inc., mais pour ce qui est des possibilités de concurrence dans le secteur aérien relativement au service de livraison de denrées alimentaires dans le Nord, voyez-vous là une occasion de réduire les coûts et de faire en sorte que les aliments nutritifs parviennent aux communautés du Nord tel que nécessaire, et à l'état frais?

[Français]

**M. Richard Brouillard:** Voulez-vous répondre, monsieur Frappier?

**M. Jasmin Frappier:** J'aimerais vous donner un exemple des denrées périssables qui sont achetées au Québec pour une journée de livraison. Un grossiste en alimentation va par exemple acheter ces denrées alimentaires à Montréal au début de l'avant-midi. Le grossiste de la région de l'Abitibi se rend ensuite à son entrepôt avec son camion. Durant la nuit, les denrées alimentaires sont préparées pour chaque communauté, pour chaque distributeur et pour chaque détaillant et sont livrées le lendemain matin vers 5 heures chez Valpiro.

On doit préparer toutes les denrées alimentaires pour 11 h 30. On a 22 personnes qui travaillent à la préparation. Puis, on prend nos denrées alimentaires, qui sont très fraîches puisqu'elles sont arrivées du distributeur la veille, et on les met directement dans l'avion. Lorsqu'elles arrivent à Iqaluit ou à Kuujuaq, je peux vous assurer qu'elles sont très fraîches.

Vous parlez d'économies. Une chose notamment pourrait être faite à cet égard. Il s'agirait d'installer en permanence un avion à Val-d'Or. On n'aurait pas le coût du transport à vide à payer du Sud — d'Ottawa ou de Montréal — jusqu'à Val-d'Or. Beaucoup d'autres

villes le font et on se demande pourquoi on ne le fait pas à Val-d'Or. J'espère que ça répond à votre question.

● (1630)

[Traduction]

**M. Richard Brouillard:** Puis-je? J'aimerais répondre directement à votre question concernant la concurrence.

**M. LaVar Payne:** Oui.

**M. Richard Brouillard:** Je pense que le point d'entrée et la concurrence dans notre industrie sont des questions quelque peu différentes. Le principe de base en matière de transport, c'est bien entendu qu'on doit parcourir le moins de milles possible en avion ou, pour faire encore mieux, on optera pour le transport maritime, lorsque c'est possible. Voilà le premier point.

Donc, quand on confond la question du point d'entrée avec le problème de la concurrence entre les compagnies aériennes, je pense qu'on a là deux choses différentes. Car la concurrence peut se poursuivre. Quant à savoir qui assurera le transport de Val-d'Or jusqu'au Nord, par exemple, on devrait laisser la concurrence en décider. Cela devrait être très ouvert, en fait, et on devrait s'assurer que tout le monde puisse aller là-bas.

Le fait est qu'il faut bien commencer quelque part. Nous croyons que le meilleur point de départ, c'est le scénario le moins coûteux. Le transport aérien coûte plus cher que le transport terrestre.

**Le président:** Merci.

Merci beaucoup, monsieur Payne.

Nous allons maintenant commencer le second tour.

Chers membres, je pense que nous essaierons de poursuivre jusqu'à 17 heures environ. Nous avons certaines affaires du comité à régler. Je verrai comment nous nous débrouillons sur le plan du temps.

[Français]

Pour la première question du deuxième tour, monsieur Bélanger, vous avez la parole.

**L'hon. Mauril Bélanger (Ottawa—Vanier, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je suis en visite au comité, alors vous m'excuserez si mes questions sont un peu naïves. Je veux essayer de comprendre des choses de base. L'objectif du programme est de s'assurer que des denrées alimentaires nutritives se rendent aux communautés nordiques à des coûts moindres, c'est bien ça? J'aimerais qu'on m'explique comment il se fait que quatre litres de lait peuvent coûter 17 \$ ou 19 \$, alors qu'à quelques heures d'avion moins loin, ils coûtent 3,50 \$. Quelqu'un peut-il m'expliquer ça?

**M. Jasmin Frappier:** Ça fait 17 ans que je regarde cette situation et je ne l'ai pas encore comprise. Je vais vous dire une chose. Le MAINC fait un très bon travail, sauf que la subvention accordée pour les quatre litres de lait ne semble pas être appliquée aux quatre litres de lait. Elle semble être appliquée sur la moyenne, autant pour ce qui est du Coke que pour d'autres produits. Il n'y a malheureusement pas de contrôle à cet égard.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Si je comprends bien, certains suggèrent que la subvention devrait être dirigée vers le transporteur.

**M. Jasmin Frappier:** Non, le détaillant.

**L'hon. Mauril Bélanger:** À l'heure actuelle, c'est le détaillant?

**M. Jasmin Frappier:** Non, actuellement, c'est le transporteur.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Et ça irait au détaillant?

**M. Jasmin Frappier:** C'est ça.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Si ça allait au détaillant, est-ce qu'on spécifierait que ce serait pour des denrées spécifiques?

**M. Jasmin Frappier:** Malheureusement, j'en ai discuté avec des fonctionnaires du MAINC et ils me disent qu'ils ne peuvent pas contrôler le détaillant.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Non, mais on sait qu'une bouteille de Coke et un litre de lait ont une valeur nutritive drôlement différente.

**M. Jasmin Frappier:** Je suis d'accord avec vous.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Et ça, on n'en parle pas dans le programme?

**M. Jasmin Frappier:** Ils vont subventionner le litre de lait, mais ils ne contrôleront pas le prix du litre de lait. Ils me disent qu'ils ne peuvent pas contrôler le prix au détail, me disent-ils. J'ai vérifié parce que je ne comprends pas non plus pourquoi, après tant d'années, il n'y a pas un prix fixe.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Monsieur le président, je me sens un peu moins naïf ou naïve, puisque M. Frappier, qui travaille dans ce domaine depuis plusieurs années, ne comprend pas. Peut-être que nos attachés de recherche pourraient m'expliquer cela?

Si on a un programme pour subventionner le transport de denrées nutritives — le lait est probablement la denrée la plus nutritive —, comment peut-on expliquer que quatre litres de lait vont coûter 17 \$? Je crois que c'est ce que vous avez dit. Comment explique-t-on cela?

Si c'est le cas, je vais vous affirmer que le programme ne fonctionne pas et qu'il faut le refaire. Un de nos attachés de recherche pourrait-il m'expliquer ça pendant le temps qui m'est imparti?

[Traduction]

**Le président:** Je vais m'essayer à répondre. Ce qui est envisagé ici, en réalité, c'est une modification complète de la subvention pour qu'elle s'applique uniquement aux aliments périssables. Alors que l'ancien programme couvrait tous les articles qui étaient inspectés et envoyés grâce au programme Aliments-poste — dont certains étaient non périssables — le présent programme sera exclusivement... C'est un montant plus élevé, c'est-à-dire de 60 millions de dollars, qui sera alloué pour l'ensemble des aliments périssables, mais, monsieur Bélanger, il reviendra aux détaillants de démontrer qu'ils appliquent la subvention à la nourriture périssable en publiant en magasin le montant de leur subvention.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Monsieur le président, je n'essaie pas de vous mettre dans l'embarras, mais le détaillant sera-t-il en mesure d'appliquer une partie de cette subvention aux boissons gazeuses, qui ne sont pas périssables ni...

•(1635)

**Le président:** Non.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Pourtant, j'entends nos témoins nous dire qu'une bouteille de Coca-Cola ou de Pepsi ou n'importe quelle autre boisson gazeuse — je ne m'en prends pas à Coca-Cola, ici — est moins chère qu'un litre de lait. Comment est-ce possible?

**Le président:** Il en est ainsi actuellement. Une fois le programme mis en oeuvre, la seconde partie de Nutrition Nord Canada consistera à acheminer la marchandise non périssable par des moyens de transport moins coûteux — par les routes d'hiver, et ainsi de suite.

**L'hon. Mauril Bélanger:** D'accord. Voici ma dernière question. Y aura-t-il une sorte de liste qui établira quels aliments sont périssables, et lesquels ne le sont pas?

**Le président:** Oui.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Avons-nous vu cette liste?

**Le président:** La liste sera publiée le 1<sup>er</sup> décembre. Les montants de subvention et tout...

**L'hon. Mauril Bélanger:** Elle sera donc publiée avant que vous ayez conclu votre étude.

**Le président:** Cela fera l'objet d'une conversation après 17 heures.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci, monsieur le président.

[Français]

**Le président:** Vous n'avez que 15 secondes, monsieur Lévesque.

**M. Yvon Lévesque:** J'aimerais auparavant invoquer le Règlement.

Vous avez fait mention du non-contrôle des produits admissibles au programme Aliments-poste. J'aimerais vous rappeler que des représentants de Postes Canada sont venus nous dire que la liste des aliments était établie par le MAINC.

**Le président:** Oui, absolument.

**M. Yvon Lévesque:** Ils ont également dit que le programme Aliments-poste subventionnait ces produits. On a maintenant diminué cette liste pour avoir le programme Nutrition Nord Canada.

Monsieur Frappier, si on diminue la liste qui faisait partie du programme Aliments-poste, par rapport à Nutrition Nord Canada, le programme Aliments-poste serait-il aussi compétitif que Nutrition Nord Canada le sera conformément à cette nouvelle liste?

**Le président:** Gardez votre question pour une prochaine fois, monsieur Lévesque.

[Traduction]

Je pense que cela aidera à répondre à la question de M. Bélanger.

Nous allons entendre M. Clarke, puis nous reviendrons à M. Lévesque.

**M. Rob Clarke (Desnethé—Missinippi—Rivière Churchill, PCC):** Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être venus ici aujourd'hui.

Merci également au chef Mercredi et à Darryl McDonald de leur présence. C'est un long voyage en avion jusqu'ici, avec toutes ces communautés par lesquelles vous devez passer.

Plus tôt au cours de la discussion, vous avez mentionné Northern Store. Nous savons à quel point les magasins Northern forment un cartel dans les communautés partout dans le Nord du Canada. Nous connaissons les prix de certains produits non périssables. Nous voyons le Coca-Cola, le Pepsi et tous les autres produits vendus dans ces magasins. M. Bélanger a mentionné que le lait est bien plus cher que les boissons gazeuses.

Nous avons parlé de Nutrition Nord et de tous les renseignements qui seront affichés sur le site Web le 1<sup>er</sup> décembre. Aux fins de l'étude que nous effectuons ici, pourriez-vous me renseigner sur l'augmentation des coûts et sur les types de mesures que vous prenez pour promouvoir une saine alimentation dans le Nord de la Saskatchewan, et surtout à Fond du Lac, l'une des communautés les plus au nord de la province? À l'aéroport, vous avez parlé de la formation d'une coopérative par la communauté; j'aimerais que vous élaboriez un peu là-dessus.

Vous avez également dit que vous envisagiez de nolisier un avion qui se rendrait une fois par semaine dans le Nord de la Saskatchewan pour y transporter les denrées non périssables. Ensuite, lorsque l'avion repartirait, vous offririez des prix réduits pour permettre aux gens d'aller en ville. Pourriez-vous nous donner plus de détails à ce sujet, s'il vous plaît?

**M. Darryl McDonald:** Le Northern Store de Fond du Lac a été en exploitation pendant de nombreuses années — voire même des siècles — sous l'ancienne Compagnie de la Baie d'Hudson. La Compagnie du Nord-Ouest est aujourd'hui la seule entreprise qui fait des affaires là-bas.

Il y a un an et demi, nous avons analysé le modèle d'Arctic Co-op et la concurrence de ce marché. Peu importe le modèle étudié — celui de Northern Store ou d'Arctic Co-op Limited — nous obtenons les mêmes produits. Mais nous pourrions réaliser des économies sur les types de produits que nous achetons, surtout les aliments nutritifs.

Ensuite, nous avons commencé à étudier le service postal aérien par rapport au fret aérien. Ainsi que l'a dit ce monsieur, nous pourrions considérer plus à fond la possibilité de réduire les coûts indirects au chapitre de la livraison et du transport, maintenant que nous savons qu'il y a une compagnie aérienne là-bas. Le principal point d'entrée d'Arctic Co-op pour la livraison des produits serait Saskatoon. Par l'entremise de la Saskatchewan Co-operative Association, Saskatoon serait le principal point d'entrée pour les coopératives affiliées.

À partir de là, nous avons évalué les produits que nous acheminerons dans les communautés en fonction de nos besoins. Ils seront comparables à ceux qu'offre Northern Store. Toute cette question des frais de transport demeure, d'après les cinq scénarios d'affaires que nous avons évalués en nous basant sur le modèle d'Arctic Co-op, et en ce qui concerne le type de produits que nous apporterons dans les communautés.

Au bout du compte, deux magasins offriraient les mêmes types de produits et incitatifs, mais je pense que cette concurrence ne nous permettrait toujours pas d'obtenir les aliments nutritifs en question. Maintenant, j'entends parler d'autres entreprises qui pourraient nous aider à réduire nos coûts indirects. Ce pourrait être une approche viable, et il faudrait que nous en discutions davantage avec Arctic Co-op, une fois que nous aurons intégré ce commerce dans la communauté.

• (1640)

**Le président:** Il vous reste environ une minute et demie, monsieur Clarke.

**M. Rob Clarke:** J'aimerais obtenir une précision au sujet de la ligne aérienne qui sert le Nord, mais d'abord, en ce qui a trait à la construction du magasin coopératif, dans quelle mesure avez-vous songé à l'entreposage des produits non périssables comme les préparations pour nourrissons, les couches, le papier hygiénique et le détergent à lessive afin de réduire les coûts?

**M. Darryl McDonald:** Nous considérons des modèles d'édifices de 6,500 à 8,000 pieds carrés qui nous permettraient de faire venir une plus grande quantité de produits dans la communauté. À l'heure actuelle, notre communauté manque de produits tels que les aliments pour bébé, et ainsi de suite.

[Français]

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

Maintenant, monsieur Lévesque, vous pouvez poser votre question.

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

Étant donné que la question a été posée par inadvertance, pourriez-vous me répondre assez rapidement à cette question que j'ai posée tout à l'heure, monsieur Frappier.

**M. Jasmin Frappier:** Pouvez-vous répéter votre question, monsieur Lévesque?

**M. Yvon Lévesque:** Par rapport aux prix actuels dans le cadre du programme Aliments-poste, en tenant compte de tous les produits éliminés le 3 octobre, Aliments-poste est-il encore un meilleur moyen de transport que Nutrition Nord, si l'on compare les listes d'aliments à transporter?

**M. Jasmin Frappier:** Selon moi, le programme Aliments-poste est beaucoup mieux rodé et permet d'envoyer les denrées alimentaires à toutes les communautés, selon les horaires de dépôt actuels.

À titre d'exemple, les horaires de dépôt permettent l'acheminement des denrées alimentaires à tous les détaillants de façon équitable. Actuellement, tous les détaillants qui ne sont pas dans une communauté reçoivent leurs achats la même journée, selon le type de produits expédiés. C'est équitable pour tous. Ils sont tous égaux et bénéficient de la même fraîcheur de produits, car les denrées arrivent en même temps, et ils paient tous le même taux de transport.

Cela ne se produira plus, dorénavant, dans le cadre du nouveau programme.

**M. Yvon Lévesque:** Merci.

Monsieur Mercredi, bonjour.

Je ne sais pas si vous êtes apparenté avec Ovide. J'ai très bien connu Ovide Mercredi.

Je regarde vos données, et vous me dites que cela coûte très cher. Je comprends! Si vous faites venir les aliments de La Ronge directement par avion... Les prix qu'on vous demande... Vous êtes à 500 km de là. Or vous nous dites que vous seriez mieux de les faire venir à partir de Saskatoon. Ça correspond à une distance de 1 000 km aériens. Selon ce qu'a mentionné tout à l'heure M. Brouillard, c'est le temps et la longueur du trajet en avion qui coûtent cher.

Si vous partiez de Saskatoon, par exemple, et amenez les aliments à Fort Smith — il y a 200 km entre les deux endroits — par l'intermédiaire de Postes Canada qui demande des soumissions et accorde les contrats aux plus bas soumissionnaires en respect de certains critères de garantie de fraîcheur et de temps de livraison, vous sentiriez-vous mieux protégé et en position d'avoir un meilleur coût?

• (1645)

[Traduction]

**M. Darryl McDonald:** Actuellement, je crois que Northern Store expédie des produits frais par route d'hiver ou route saisonnière à partir de La Ronge ou d'ailleurs. Presque toutes les denrées proviennent de Winnipeg. Ensuite, tout est envoyé à Stoney Rapids. Tous les autres produits périssables sont envoyés par avion de Stoney Rapids à Fond du Lac. C'est la pratique habituelle durant l'hiver — et parfois durant l'été.

À titre de précision, pour Arctic Co-op, le point d'entrée est Saskatoon. Nous n'avons pas encore utilisé ce modèle. Nous en discutons et nous l'examinons pour voir si nous le pouvons, car il s'agirait d'une entreprise appartenant à la communauté. Normalement, les actionnaires seraient les membres de la communauté; or, Northern Store ne fait que retirer de 3 à 7 millions de dollars par année de la communauté, sans que nous obtenions quoi que ce soit en retour.

[Français]

**M. Yvon Lévesque:** Merci.

Monsieur Ballingall, compte tenu de votre capacité de donner des services, je ne comprends pas encore pourquoi vous n'avez pas soumissionné auprès de Postes Canada pour être l'un des transporteurs principaux, et non un transporteur secondaire, un sous-traitant d'une grande compagnie.

Vous êtes peut-être aussi grand que First Air, mais avez-vous soumissionné auprès de Postes Canada pour obtenir un contrat de transport selon les directives et devis de Postes Canada?

[Traduction]

**M. James Ballingall:** Monsieur Lévesque, comme je l'ai dit plus tôt, nous avons obtenu un contrat en sous-traitance de Canadian North pour livrer le produit final à toutes les communautés du Nord. Cela nécessite la mise en place d'importantes infrastructures: des entrepôts et un réseau de transport. Comme nous n'en avions pas à l'époque, nous avons fourni un avion, selon un modèle semblable à celui dont je parle aujourd'hui. Avec un équipement à utilisation mixte, on peut offrir un coût unitaire bien inférieur.

L'objectif était de diminuer le coût par unité, par livre, du transport de produits du Sud jusqu'à Iqaluit ou Rankin Inlet; nous avons donc soumissionné, la dernière fois, en collaboration avec un autre transporteur.

[Français]

**Le président:** Merci.

Merci, monsieur Lévesque.

[Traduction]

Très bien. Nous allons maintenant donner la parole à M. Payne, qui est le dernier sur ma liste.

Monsieur Bevington, voulez-vous poser une autre question également? D'accord. Ce sera donc M. Payne, suivi de M. Bevington.

**M. LaVar Payne:** Merci, monsieur le président. J'aimerais poser une question aux témoins par votre entremise.

Il y a quelques éléments dont j'aurais probablement dû parler tout à l'heure concernant le programme Nutrition Nord Canada. La ministre de la Santé a dit beaucoup se soucier de la santé des membres des Premières nations. Il existe des problèmes d'obésité et de diabète, notamment parce qu'il en coûte beaucoup moins cher d'acheter des boissons gazeuses — et je ne mentionnerai pas de marque — que du lait. J'ai été tout à fait consterné d'entendre cela. J'ai trouvé vraiment incroyable que les boissons gazeuses puissent coûter moins cher à expédier que le lait, un produit beaucoup plus nutritif.

J'aimerais également revenir sur les taux de subvention qui seront annoncés, comme nous le savons, le 1<sup>er</sup> décembre, pour le fret aérien; nous connaissons donc les taux de subvention pour les aliments nutritifs, les aliments frais dont on a besoin dans le Nord. D'après ce que je comprends, on indique déjà sur le site Web quels

produits ne seront pas subventionnés. C'est pourquoi il y a des différences pour le café et les couches, entre autres.

J'aimerais revenir sur ce dont mon collègue a parlé.

Monsieur McDonald, vous avez parlé des 3 à 7 millions de dollars que l'on retire de la communauté. S'il y avait un entrepôt à cet endroit, cela permettrait-il de conserver cet argent dans la communauté?

• (1650)

**M. Darryl McDonald:** Oui. Je crois que selon le modèle d'Arctic Co-op, les revenus que nous obtiendrions continueraient de s'appliquer à tout ce concept.

**M. LaVar Payne:** Donc, qu'est-ce que cela apporterait à la communauté?

**M. Darryl McDonald:** On aurait peut-être davantage accès à des aliments de meilleure qualité que ceux qu'offrent d'autres détaillants actuellement.

**M. LaVar Payne:** Ce serait donc très bénéfique pour votre population.

Je suppose que les autres aliments ou les autres produits et certains aliments en conserves qui seront expédiés ne seront plus subventionnés. Je me demande si quelqu'un pourrait me dire — peut-être Ben — ce qui arrivera pour ces denrées. Vous avez dit que Old Crow est une communauté qui ne compte que 400 habitants, n'est-ce pas?

**M. Ben Ryan:** Oui, en effet. Ce qui est intéressant, là-bas, c'est qu'il y a eu récemment une élection et que la moitié des votes venait de Whitehorse; nous en concluons donc qu'il existe un ratio d'un pour un pour les résidents d'Old Crow et leurs parents à Whitehorse.

Il y a deux voies par lesquelles les aliments périssables — par rapport aux aliments non périssables — peuvent parvenir à Old Crow à un coût abordable. Comme nous l'avons déterminé, il serait beaucoup plus économique pour nous d'expédier les denrées périssables par avion et d'obtenir les subventions afin que les clients puissent trouver le détaillant qui offre les prix les moins chers et les plus compétitifs. Ce modèle est très similaire à celui que James propose, dans lequel on assure un lien direct entre le marché concurrentiel et le village.

Mais pour ce qui est de Northern Store, notre taux pour les marchandises solides, pas même pour l'approvisionnement alimentaire par la poste, est en fait inférieur au taux d'approvisionnement alimentaire par la poste de type B qui existe actuellement. On peut donc expédier des denrées non périssables là-bas à un taux très compétitif, compte tenu de nos structures de coûts actuelles. En fait, c'est probablement le cas pour beaucoup de compagnies aériennes. C'est pourquoi il existe des disparités et que le prix du Coke est si bas, par exemple. C'est parce que ce produit peut être envoyé en grande quantité, entreposé sur de longues périodes et expédié lorsque les conditions sont favorables. Grâce à ces économies d'échelle, la compagnie aérienne peut contribuer à réduire le prix du produit.

Donc, en ce qui nous concerne, les denrées non périssables continueront probablement d'être envoyées principalement par Northern Store, qui les expédiera comme des marchandises solides au taux préférentiel que nous lui accordons.

**M. LaVar Payne:** D'accord. Donc, vous dites qu'il est très peu probable qu'il y ait de la concurrence pour Old Crow?

**M. Ben Ryan:** C'est très peu probable, en effet. Le marché lui-même n'est pas suffisamment lucratif. De plus, je vous mets au défi de trouver un transporteur du Nord qui peut dire que sa structure de coûts est comparable à celle des transporteurs du Sud de taille similaire. Nous avons une structure de coûts peu élevés, de sorte qu'il est très difficile pour d'autres transporteurs, sauf pour un transporteur du Sud ayant un plus gros appareil, d'intervenir. Mais le marché n'est pas assez lucratif pour que l'on...

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

Je vous remercie également d'avoir rétabli les faits en ce qui concerne la disponibilité actuelle de la liste des denrées admissibles; ce sont les taux par communauté qui seront publiés le 1<sup>er</sup> décembre. Je vous remercie.

J'aimerais mentionner, monsieur Ryan, qu'Old Crow est la seule communauté de la zone de couverture qui n'a accès ni au transport maritime ni aux routes d'hiver, et c'est pourquoi elle se trouve dans cette situation unique au Yukon.

Nous allons donner la parole à M. Bevington, pour cinq minutes, et je crois que c'est lui qui posera la dernière question.

**M. Dennis Bevington:** Merci, monsieur le président.

Je crois que nous ne connaissons pas vraiment toutes les conséquences de ce programme avant de l'avoir appliqué durant quelques années. Selon moi, en l'exposant à cette concurrence, vous verrez beaucoup de choses en découler, mais il est très difficile à ce moment-ci de déterminer si ce sera positif ou négatif.

Toutefois, on doit pouvoir donner une certaine forme de garantie à l'industrie aérienne à ce chapitre. C'est ce dont je me rends compte de plus en plus au fil de notre discussion, monsieur le président.

Je comprends ce que vous voulez dire, monsieur Ballingall, mais votre capacité à fournir des services ailleurs que dans les principaux centres est tout à fait limitée, et tout ce que vous transporteriez à Iqaluit devrait ensuite être acheminé par First Air ou un autre transporteur dans les petites communautés. Il y aurait deux plateformes de transport. Avec First Air, cela signifie-t-il que les coûts de transport doubleraient?

Au lieu que First Air parte de Val-d'Or directement et se rende jusqu'aux petites communautés avec ses propres transporteurs, s'il y avait deux transporteurs, comme vous le proposez, le coût total du transport serait-il supérieur?

•(1655)

**M. James Ballingall:** Actuellement, dans le cadre du programme Aliments-poste, environ 70 p. 100 des aliments expédiés à Iqaluit par la poste sont destinés à cette communauté; le reste est acheminé dans la partie supérieure de l'île, que ce soit pour ACL ou Northern Store. Les deux transporteurs, soit Canadian North et First Air, disposent d'importantes infrastructures à Iqaluit.

Grâce à notre modèle d'utilisation mixte d'un appareil pour expédier la majeure partie du produit à Iqaluit, nous permettrions aux deux entreprises de réaliser des économies appréciables. Elles n'auraient pas à faire l'acquisition d'un gros appareil, comme un 767. Nous en avons déjà un, que nous n'utilisons pas durant la journée. Cet avion ne fait rien dans la journée, mais la totalité des coûts sont couverts grâce au transport de nuit. Nous leur présentons donc une solution pour leur faire économiser beaucoup d'argent en utilisant cet appareil durant la journée; autrement, il ne bougerait pas. Nous pouvons leur faire réaliser des économies importantes.

**M. Dennis Bevington:** Votre fiabilité est bonne, mais vous utilisez les routes du Sud. Comme je suis passé par Rankin Inlet un

certain nombre de fois dans ma vie, que je suis déjà resté bloqué à cet endroit et que je sais à quel point le transport aérien est parfois difficile, j'aimerais savoir où se situerait l'approvisionnement alimentaire par la poste dans votre liste de priorités par rapport au transport de nuit.

Comment vous assureriez-vous que vous êtes en mesure de faire...? Si vous avez pris un engagement pour votre appareil la nuit et que vous pouvez seulement l'utiliser durant le jour pour l'approvisionnement alimentaire par la poste, comment cela fonctionnera-t-il lorsque, comme c'est souvent le cas, les conditions météorologiques poseront problème? Cela pourrait arriver le matin ou l'après-midi. Les conditions climatiques rendraient votre horaire très difficile.

**M. James Ballingall:** Je les connais bien, mais puisque nous ne vendons que du temps, nous possédons un certain nombre d'appareils de rechange. Nous les appelons « unités de rechange spéciales », et des pilotes sont prêts à décoller s'il survient un bris mécanique quelque part. Nous ferions la même chose en ce qui concerne les conditions climatiques; nous avons des appareils de réserve disponibles pour la situation dont vous parlez.

**Le président:** Il vous reste une minute et demie.

**M. Dennis Bevington:** D'accord. J'aimerais poser une dernière question au chef Mercredi.

Pourriez-vous nous expliquer l'importance des aliments traditionnels pour votre communauté? Car c'est certainement une chose dont on nous a parlé dans le cadre de ce programme, que nous voulons voir augmenter, et j'appuie tout à fait cela pour la plupart des communautés du Nord. Peut-être pourriez-vous simplement nous dire à quel point c'est important pour votre communauté.

**Chef Napoleon Mercredi:** Oui. Le gibier est très important pour ma communauté; j'en veux pour preuve que mon père et ma mère sont toujours vivants, qu'ils sont maintenant âgés de 80 ans et qu'ils ne mangent que de la viande de caribou et du poisson. Ils n'achètent que le thé et le sucre et ils sont beaucoup plus en santé que moi. À l'heure actuelle, ils font du piégeage.

Je pense que le problème vient de ce qu'on voit à la télé, où on ne fait la publicité que de choses modernes, comme ce qu'on trouve chez Subway. Actuellement, même les enfants de 12 ans sont touchés par le diabète. C'est très triste. La communauté pourrait même subventionner ses propres voyages de chasse au caribou, par exemple. Nous ne demandons pas de grosses sommes, mais selon moi, il serait très bénéfique de commencer à expédier des aliments sauvages, non seulement pour la communauté de Fond du Lac, mais également pour les communautés avoisinantes.

**Le président:** Merci, chef.

Merci, monsieur Bevington.

Il nous reste du temps pour trois brèves questions. Je vais donner la parole à M. Clarke, à M. Bélanger et à M. Lévesque, mais pour deux minutes seulement. Nous devons ensuite conclure, car nous avons quelques affaires à examiner.

Allez-y, monsieur Clarke.

**M. Rob Clarke:** Monsieur McDonald, vous avez dit que Northern Store retire un montant de 3 à 7 millions de dollars de la communauté. Si la coopérative était fonctionnelle, combien de temps faudrait-il pour payer le bâtiment et l'aire d'entreposage?

• (1700)

**M. Darryl McDonald:** Eh bien, actuellement, le défi consiste à trouver les subventions, le financement, et il y a trois ou cinq modèles qui nous intéressent. Le premier pourrait être payé avec une subvention de 1,8 million de dollars sur une période de trois ans; nous pourrions avoir cette entreprise communautaire. Dans le pire des cas, ce serait sur cinq ans; la Première nation assurerait le financement, par l'entremise de notre banque locale, mais il faudrait de 10 à 25 ans pour rembourser et en être propriétaires. Mais si les membres de la communauté n'en voient pas immédiatement les bénéfices, je crois que ce concept ne tiendra pas la route.

**M. Rob Clarke:** Ma question s'adresse au représentant d'Air North. Avez-vous réglé le problème de la concurrence? Aussi... Eh bien, commencez par répondre à cette question, car je ne sais pas combien il me reste de temps.

**M. Ben Ryan:** D'accord. Dans quel sens? La concurrence entre Whitehorse et Old Crow? Comme si quelqu'un d'autre se présentait...?

**M. Rob Clarke:** Entre les compagnies aériennes.

**M. Ben Ryan:** D'accord. Je ne comprends pas vraiment, car nous sommes l'unique transporteur pour cette route. Nous estimons qu'il n'y a aucun avantage à la venue de compétiteurs.

**M. Rob Clarke:** D'accord.

Avez-vous réglé les problèmes relatifs aux subventions dont vous parlez dans votre rapport?

**M. Ben Ryan:** Dans quel sens? Pour les montants d'argent ou le type de subventions?

**M. Rob Clarke:** Les deux.

**M. Ben Ryan:** D'accord.

Nous avons indiqué quel type de subventions nous obtenions sous l'ancien système selon notre structure de coûts, selon ce que Postes Canada versait pour nos routes et selon les taux des subventions. Voilà nos estimations.

Mais l'argument principal porte sur l'utilité de la subvention, et le rapport fournit des informations sur l'entreprise, la structure de coûts et notre capacité à offrir un service abordable à la communauté d'Old Crow.

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

[Français]

Monsieur Bélanger, vous avez deux minutes.

[Traduction]

**L'hon. Mauril Bélanger :** Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier M. Payne de ces informations. Il semble qu'il y ait une liste de denrées admissibles, mais nous saurons le 1<sup>er</sup> décembre jusqu'à quel point elles peuvent être subventionnées.

Ma question est la suivante. Y a-t-il une liste — s'il n'y en a pas, pourrait-il y en avoir une — de produits qui ne peuvent pas être subventionnés, qui ne sont pas admissibles, comme les boissons gazeuses?

**M. LaVar Payne:** Je crois que c'est déjà indiqué sur le site Web, monsieur Bélanger.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Cette liste existe-elle?

**M. LaVar Payne:** Oui.

**Le président:** Mais cela nous amène à nous poser la question, en ce qui concerne la mise en place de ce programme, à savoir quelles denrées devraient ou ne devraient pas figurer sur cette liste. Je suis sûr que cela va évoluer, mais ce sera un sujet de préoccupation pour le comité.

**L'hon. Mauril Bélanger:** Merci.

[Français]

**Le président:** Merci.

Monsieur Lévesque, vous pouvez poser une brève question.

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

Je ne demanderai pas de moratoire tout de suite; je pourrai peut-être le faire lors du rapport.

Monsieur Frappier, nous regardons actuellement les soumissions qui sont faites. Vous administrez principalement à partir de LG2, pour ce qui est d'Air Inuit, et à partir de Val-d'Or, pour ce qui est de First Air.

Où sont les points de livraisons de First Air, par exemple, et jusqu'où va-t-elle dans les faits, à la fin de son périple?

**M. Jasmin Frappier:** First Air part de Val-d'Or et se rend à Iqaluit et Kuujuaq. Elle reprend ensuite la marchandise et se rend jusqu'à Pond Inlet, Grise Fiord, pour ne nommer que ces villes. La marchandise est reprise d'Iqaluit où la distribution est faite avec d'autres types d'appareils.

**M. Yvon Lévesque:** Est-ce que ça fait partie de sa soumission originale ou si vous fonctionnez selon des contrats?

**M. Jasmin Frappier:** Selon le programme actuel, le prix du kilo est le même partout, que ce soit à Grise Fiord, Pond Inlet, Iqaluit, Kuujuaq ou Salluit.

**M. Yvon Lévesque:** Par contre, First Air doit soumettre un prix à Postes Canada afin d'obtenir le contrat dans différents endroits?

**M. Jasmin Frappier:** Oui. C'est ça.

**M. Yvon Lévesque:** Pour desservir d'autres communautés à partir d'Iqaluit, First Air soumissionne-t-elle en fonction du prix de base? Ou pourrait-elle desservir ces communautés à partir d'Iqaluit, comme sous-traitant, tout en maintenant le même prix?

• (1705)

**M. Jasmin Frappier:** Ce ne serait sûrement pas le même prix. Si First Air fonctionnait seulement à partir d'Iqaluit, elle devrait demander un prix beaucoup plus élevé, car elle perdrait alors le transport de Val-d'Or à Iqaluit.

**Le président:** D'accord! Merci.

**M. Yvon Lévesque:** Vous êtes d'accord?

**Le président:** C'est ça!

**Des voix:** Ah, ah!

[Traduction]

**Le président:** Je tiens à remercier les témoins de leur exposé et d'avoir répondu à nos questions cet après-midi.

Mesdames et messieurs, nous allons suspendre la séance, puis nous poursuivrons à huis clos pour examiner les prochaines étapes de cette étude. Nous reprendrons dans trois minutes.

[ La séance se poursuit à huis clos.]









**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>