



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

Comité permanent des affaires autochtones et du Nord

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 021

PARTIE PUBLIQUE SEULEMENT - PUBLIC PART ONLY

Le mardi 9 mars 2021

Président : M. Bob Bratina



Comité permanent des affaires autochtones et du Nord

Le mardi 9 mars 2021

• (1215)

[Traduction]

Le président (M. Bob Bratina (Hamilton-Est—Stoney Creek, Lib.)): Bonjour à tous.

Nous avons le quorum. Je déclare la séance ouverte.

Je commencerai par souligner que, lorsque nous sommes à Ottawa, nous nous réunissons sur le territoire traditionnel non cédé du peuple algonquin. Cependant, parmi les participants, vous verrez des gens répartis sur les territoires des Premières Nations pratiquement à la grandeur du pays. Ici, à Hamilton Est—Stoney Creek, les Premières Nations Haudenosaunee, Anishinabe et Chonnonton sont les détenteurs traditionnels des terres.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée le 27 octobre 2020, le Comité poursuit son étude sur la sécurité alimentaire dans les collectivités du Nord.

Pour assurer le bon déroulement de la réunion, pensez à parler et à écouter dans la langue officielle de votre choix, qui se trouve en cliquant sur l'icône d'interprétation en bas au centre de votre écran. Si vous sélectionnez l'interprétation, vous choisirez le français ou l'anglais. Vous pouvez passer d'une langue officielle à l'autre sans rien changer. Lorsque vous ne parlez pas, votre microphone doit être en sourdine.

Nous accueillons aujourd'hui, par vidéoconférence, les témoins suivants: Tara Tootoo Fotheringham, directrice générale d'Arctic Buying Company Inc. Kivalliq; Frank Suraci, président et directeur général de FJJ Growtec; et Tod Nadon, propriétaire et gérant de Fresh Market Foods.

Merci à tous de vous joindre à notre comité.

Nous avons six minutes pour chacun de nos témoins, en commençant par Tara Tootoo.

Mme Tara Tootoo Fotheringham (directrice générale, Arctic Buying Company Inc. Kivalliq): Merci beaucoup de m'avoir invitée aujourd'hui.

Il y a encore fort à faire en matière de sécurité alimentaire dans le nord du Manitoba, le nord de l'Ontario et certainement au Nunavut. Notre passion est d'essayer de travailler comme intermédiaires auprès des organismes gouvernementaux. Nous sommes à l'écoute des besoins et des frustrations de nos clients. Nous les communiquons ensuite aux représentants d'Affaires indiennes et du Nord Canada, qui peuvent apporter certains de ces changements ou les prendre en compte.

Il est très important de noter que la sécurité alimentaire ne concerne pas seulement la quantité de nourriture pouvant être acheminée vers une collectivité, mais aussi la manière dont elle peut être conditionnée pour y parvenir. Il reste encore bien des défis à

relever en ce qui concerne les conditions météorologiques et les articles qui sont subventionnés. Il est clair que certains articles sont nécessaires parce qu'ils font partie des besoins culturels établis depuis des années, mais ils ne sont pas pris en compte dans le programme.

Je sais que les diététiciens d'Ottawa déterminent ce qui est sain et ce qui ne l'est pas, mais comme au Canada et dans de nombreux autres pays, les problèmes de santé mentale se sont multipliés au cours de l'année écoulée, j'estime que le programme Nutrition Nord devrait inclure certains articles qui sont très nécessaires sur le plan culturel.

Merci.

• (1220)

Le président: Merci beaucoup.

La parole est maintenant à M. Suraci pour six minutes tout au plus.

M. Frank Suraci (président et directeur général, FJJ Growtec): Bonjour. Je m'appelle Frank Suraci. Je suis le président et le directeur général de FJJ Growtec.

J'ai le plaisir, au nom de nos partenaires d'EnerDynamic Hybrid Technologies et du Collège Canadore, de présenter notre solution pour améliorer l'accès et l'abordabilité des produits frais pour nos communautés autochtones du Grand Nord.

La question de la sécurité alimentaire fait en sorte que nos communautés ont de la difficulté à se procurer des produits frais. Les carences alimentaires augmentent les niveaux d'obésité, de diabète et d'autres maladies qui ont une incidence sur le bien-être de nos populations autochtones.

En vue de résoudre ces problèmes, notre gouvernement fédéral engage de généreuses ressources financières pour compenser les coûts d'expédition afin d'accroître l'accès et l'abordabilité des aliments. Malheureusement, avec l'augmentation du coût du transport, le manque de capacités de manutention des aliments et la faiblesse des infrastructures dans le Nord, les problèmes d'approvisionnement en produits frais abordables persistent.

Notre solution est fondée sur une alliance tripartite entre le gouvernement fédéral, le secteur privé et les communautés autochtones. Grâce à un effort conjoint, nous pouvons mettre en œuvre nos unités Growtec afin de développer un secteur de la culture intérieure pour faire pousser des produits frais au sein de ces communautés. En conséquence, nous stimulons la création d'emplois et les débouchés économiques dans ces régions.

Grâce à notre technologie innovante, nous visons à atteindre deux objectifs principaux. Le premier est de minimiser les subventions fédérales. Le second est de permettre aux communautés de cultiver localement des produits frais en quantités commerciales afin de répondre à leurs besoins. Notre modèle de solution est fondé sur des principes durables issus de la science, des meilleures pratiques commerciales, de la préparation de la communauté et d'un grand souci de minimiser toute incidence sur l'environnement.

La stratégie de Growtec fournit un programme clé en main pour une unité de culture intérieure de taille commerciale qui résiste au climat rigoureux et prolonge la courte saison de culture en une opération complète de 365 jours. Ces unités consistent en une installation de culture intérieure alimentée par une énergie renouvelable conçue pour réduire la dépendance au réseau électrique de la communauté. Cette stratégie comprend également un volet éducatif organisé par le Collège Canadore qui permet d'acquérir les compétences nécessaires pour gérer ces unités et tirer parti d'éventuels débouchés commerciaux.

Par exemple, une unité de culture intérieure de 6 000 pieds carrés placée dans une communauté peut produire jusqu'à 30 000 têtes de laitue romaine par an. Le coût moyen de production de la laitue romaine dans ces unités est d'environ 1,50 \$ par tête, soit beaucoup moins que la laitue importée, qui se vend à plus de 7 \$ l'unité. La flexibilité de l'unité permet de cultiver de plus grandes variétés de produits frais pour répondre aux préférences de la communauté.

Notre technologie utilise la culture hydroponique dans un environnement de culture contrôlé, avec des systèmes de murs offrant une isolation R-55 et une membrane intérieure résistante aux moisissures. L'extérieur est constitué de panneaux solaires fusionnés qui font partie de l'infrastructure même du bâtiment.

Nos unités Growtec sont évolutives et disponibles dans des tailles beaucoup plus grandes. L'énergie renouvelable est générée par des panneaux solaires. Pendant les mois d'hiver, lorsque l'exposition au soleil est minimale, une éolienne de 10 kilowatts est utilisée pour augmenter les besoins en énergie. La sécurité énergétique supplémentaire comprend le stockage de la batterie pour assurer trois à cinq jours d'autonomie complète.

Nous avons présenté notre technologie aux fonctionnaires du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien. Après examen, ils ont suggéré que nous sollicitions l'intérêt des communautés autochtones pour participer à une initiative de validation de principe.

À ce jour, nous avons suscité l'intérêt de cinq communautés. Il s'agit de la Première Nation de Big Trout Lake et de la Première Nation de Lac Seul en Ontario, de la Première Nation de Whitefish Lake en Alberta, d'une communauté en Colombie-Britannique et d'une autre dans les Territoires du Nord-Ouest.

Nous continuons de discuter des prochaines étapes avec les représentants de Services aux Autochtones Canada et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada afin de mettre en œuvre notre stratégie comme moyen de stimuler la croissance économique dans les communautés autochtones tout en abordant les questions de sécurité alimentaire.

Le coût de ce projet de validation de principe comprend l'installation d'une unité Growtec de 6 000 pieds carrés dans chacune des communautés. De plus, des indemnités de formation ont été prévues pour que 25 étudiants, 5 de chaque communauté, puissent suivre le programme de formation de 12 mois du Collège Cana-

dore. Le coût estimé du projet est de 1,7 million de dollars pour chacun des cinq projets.

En ce qui concerne les avantages environnementaux de notre technologie, les 5 unités compenseront environ 11 500 tonnes d'émissions de gaz à effet de serre au cours de leur cycle de 25 ans. La valeur des crédits de carbone monétisés sur cette période génère des revenus de plus de 1,8 million de dollars.

• (1225)

Pour aider les communautés à gérer ces projets de culture, nous avons réuni un certain nombre d'entreprises prêtes à servir de mentor et, dans la mesure du possible, à former un partenariat pour élargir l'entreprise commercialisée. En outre, nous avons trouvé des financiers privés pour garantir ces projets et aider les communautés à commercialiser la production.

Nous espérons avoir suscité votre intérêt pour l'application de notre technologie transformationnelle afin de résoudre les problèmes de sécurité alimentaire dans le Nord et de minimiser l'obligation du gouvernement fédéral de continuer à subventionner cette question.

Je vous remercie pour votre attention.

Le président: Merci beaucoup. Vous avez bien respecté les six minutes qui vous étaient imparties.

Le dernier témoignage que nous entendrons sera celui de Todd Nadon, propriétaire et gérant de Fresh Market Foods.

Allez-y, monsieur Nadon. Vous avez six minutes.

M. Todd Nadon (propriétaire et gérant, Fresh Market Foods): Bonjour, monsieur le président. Bonjour à tous. Je vous remercie d'avoir permis à Fresh Market Foods de participer à cette étude.

Je m'appelle Todd Nadon. Ma partenaire, Tracey Bullock, et moi-même sommes propriétaires de Fresh Market Foods. Nous sommes une épicerie de taille moyenne à service complet située à Sioux Lookout, en Ontario.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, je commencerai par vous faire part de ma gratitude et de mon admiration. Nous avons travaillé avec un nombre incroyable de personnes dans les communautés des Premières Nations qui ont déployé des efforts désintéressés pour s'organiser et répondre aux besoins de leur peuple. Dans la même veine, je respecte tous les travailleurs essentiels qui aident les Canadiens aujourd'hui.

Fresh Market Foods fait partie d'un vaste réseau de services offerts à 29 collectivités éloignées du Nord. Bien que nous ayons toujours fourni des services d'épicerie, ce n'est que depuis deux ans et demi que nous avons le privilège d'être approuvés comme fournisseur du Sud dans le cadre du programme Nutrition Nord. À nos débuts, nous avons tout de suite su que nous devrions écouter, être souples et comprendre comment nous pourrions aider au mieux nos clients à acheter des aliments nutritifs de qualité; continuer à offrir de meilleurs services plus efficaces; être un partenaire et aider les collectivités à trouver leurs propres moyens d'assurer leur sécurité alimentaire; être responsables et faire des choix durables pour notre environnement; et former des partenariats pour nous aider à transporter les produits, informer les gens et fournir de la rétroaction. Ce programme continue à changer notre activité, pour le mieux, et ce qui est formidable, c'est qu'il est mené par nos clients.

Notre première étape a été d'engager une équipe pour gérer le programme. Il était important pour nous que nos clients aient quelqu'un à joindre pour répondre à leurs questions et les aider à mieux comprendre le fonctionnement de nos programmes. Nous voulions également que quelqu'un veille à ce que la qualité corresponde à nos normes et à ce que les commandes soient traitées avec précision. Ensuite, nous avons travaillé avec une entreprise technologique qui a intégré à notre système de point de vente des factures transparentes, précises et simples à comprendre. Nous avons formé des partenariats avec différentes compagnies aériennes afin de pouvoir utiliser notre pouvoir d'achat pour obtenir des tarifs de fret préférentiels et étendre ces réductions à nos clients.

Pour être en mesure de répondre rapidement aux commandes, nous avons modifié nos systèmes de production dans le magasin. Nous avons installé des machines dans notre boulangerie afin de pouvoir cuire tous nos pains et petits pains sur place, et nous avons formé une équipe de production qui travaille 24 heures sur 24. Nous avons également demandé et obtenu une licence auprès du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario. Enfin, nous avons effectué des rénovations importantes dans le magasin, si bien que nous pouvons maintenant transformer toutes nos viandes sur place.

Nous pouvons compter sur un système de suivi proactif et une bonne communication avec nos expéditeurs, de sorte que si des commandes ne peuvent être expédiées en raison de retards causés, par exemple, par le mauvais temps, nous pouvons retirer des produits frais de la commande, les vendre par le truchement de notre réseau de détaillants et réapprovisionner la commande lorsqu'elle est prête à être expédiée.

Nous nous efforçons de continuer à faire évoluer notre activité afin de fournir des produits frais et d'accroître leur disponibilité. Nous sommes en pourparlers avec trois entreprises qui élaborent un plan d'affaires autour d'installations de culture pour des produits plus locaux. Ribbit, dans le sud de l'Ontario, a lancé un partenariat dans le cadre duquel nous testerons le potentiel des avions autonomes pour distribuer les aliments dans le Nord. Nous travaillons avec une entreprise de technologie à la création d'un site de commerce électronique personnalisé qui non seulement donnera un accès complet à nos produits disponibles, mais fournira des renseignements sur la valeur nutritive et rattachera les niveaux de subvention à chacun de ces produits. D'ici l'automne 2022, nous espérons terminer une demande pour pouvoir couper et transformer les viandes traditionnelles ici même dans nos installations.

Nous avons formé des partenariats avec différents conseils régionaux de gestion afin de créer des occasions de formation et de faciliter l'acquisition d'une expérience en cours d'emploi en rapport avec les cours qu'ils essaient d'enseigner. Nous avons travaillé avec le programme culinaire pour inculquer les compétences de base en matière de découpe de viande et de pâtisserie. Ils ont également passé du temps dans nos rayons de fruits et légumes et de charcuterie pour apprendre à préparer correctement les repas.

Nous avons eu le privilège de travailler avec nos partenaires communautaires à des projets d'infrastructure dans lesquels les collectivités ont lancé l'idée de produire leurs propres viandes et leurs propres produits de boulangerie. L'une d'entre elles a dessiné les plans d'une toute nouvelle installation dans laquelle elle dépècerait ses propres viandes et ferait cuire son propre pain. Une grande partie du travail derrière ce projet leur permettrait également de renforcer leurs capacités.

Fresh Market Foods comprend que les changements climatiques et leurs répercussions suscitent des inquiétudes. Nous nous efforçons de devenir une entreprise plus durable. Notre établissement est maintenant chauffé et refroidi à l'énergie géothermique, et nous faisons d'importants investissements financiers dans la machinerie et l'éclairage éconergétiques. Nous travaillons avec notre grossiste à recycler tous les cartons et plastiques qui entrent dans nos installations.

En transformant nos propres produits sur place et en accroissant notre capacité, nous réduisons notre dépendance au transport par camion. Par exemple, nous avons la possibilité de faire notre propre pain, ce qui nous permet de faire venir un chargement d'ingrédients secs une fois par mois, alors qu'auparavant, nous dépendions d'un camion pour livrer des produits de boulangerie trois jours par semaine.

Nous avons un coordinateur sur place qui travaille avec les compagnies aériennes pour maximiser la charge utile des avions. Au lieu de tout envoyer par fret, nous avons un tableau qui nous permet de connaître les limites autorisées sur les avions et les types d'avions disponibles dans la flotte. Si la situation le justifie ou s'il y a suffisamment de fret à destination d'une seule collectivité, nous affrétons un avion entier juste pour cette cargaison d'épicerie.

● (1230)

Le programme est inspirant. Il a donné lieu à d'excellentes initiatives au sein même des collectivités. Nous avons été témoins de la coordination entre différents services pour trouver des moyens d'utiliser les programmes, comme les services de santé qui collaborent avec les services d'éducation afin de proposer des choix de repas nutritifs et créer des vidéos éducatives pour apprendre à cuisiner.

Nous collaborons également avec le programme de fruits et légumes du Nord de l'Ontario dans le cadre d'un effort coordonné visant à fournir chaque semaine des fruits et légumes sains à 12 écoles aux fins d'éducation et de nutrition afin d'exposer les élèves aux meilleurs produits de saison, dans la mesure du possible.

Nous pensons qu'il est possible de mieux faire connaître le programme. Nous avons beaucoup travaillé par l'intermédiaire de nos réseaux, en discutant avec des personnes clés et en utilisant des plateformes comme les médias sociaux, mais chaque jour, nous rencontrons des personnes qui découvrent le programme pour la première fois.

Fresh Market Foods reconnaît qu'il existe d'énormes possibilités d'améliorer ses propres activités qui nous permettraient de livrer des produits plus rapidement et à un meilleur coût. Cependant, il nous faudra encore des années avant de pouvoir surmonter les obstacles financiers.

En terminant, je tiens à vous dire que nos échanges avec nos collectivités partenaires du Nord nous ont permis de vivre une expérience extraordinaire.

J'espère que mes réflexions reflètent l'esprit du programme Nutrition Nord, car mon équipe et moi-même sommes vraiment inspirés par les efforts qui ont été déployés, et nous sommes très fiers d'y avoir participé.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup à tous nos témoins pour leurs exposés.

Nous aurons le temps pour que les membres de chaque parti puissent poser des questions pendant six minutes.

Nous avons M. Melillo, M. Powlowski, Mme Bérubé et Mme Blaney.

La parole est d'abord à M. Melillo pour six minutes.

M. Eric Melillo (Kenora, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord remercier tous nos témoins de leur présence aujourd'hui. Nous pourrions sans doute discuter avec chacun de vous pendant toute une semaine de beaucoup de ces sujets, alors je vais essayer de poser le plus de questions possible. J'aimerais commencer par M. Nadon qui se trouve à Sioux Lookout.

Monsieur Nadon, nous avons déjà discuté à diverses reprises de sécurité alimentaire, du programme Nutrition Nord, et honnêtement, de l'excellent travail que vous faites pour dépasser les exigences en matière de transparence et pour développer des liens solides avec les consommateurs. Ce n'est sans doute un secret pour personne que beaucoup de gens ne croient plus au programme Nutrition Nord, et je vous félicite donc du travail que vous faites pour corriger la situation.

J'aimerais que vous nous parliez un peu plus des moyens que vous utilisez pour faire preuve de transparence. Je pense qu'ils pourraient être repris dans l'ensemble du programme.

M. Todd Nadon: L'investissement le plus important que nous avons fait pour créer de la transparence a sans doute été dans la technologie, et c'est un élément que nous voulons pousser encore plus loin.

C'est tout un défi d'inventorier chaque produit que nous avons en magasin et d'y associer un poids. Ce n'est pas quelque chose que nous faisons habituellement dans une épicerie ou dans toute activité que j'ai eu à gérer par le passé. Il faut ensuite associer à chaque produit un niveau de subvention, et il faut aussi relier cela à une communauté, puis à une compagnie aérienne. Vous pouvez voir à quel point le processus est complexe pour déterminer la subvention et le total à expédier dans le Nord.

Ce qui est formidable, c'est que nous avons trouvé des entreprises qui sont prêtes à travailler avec nous au volet développement, plutôt que de seulement nous vendre un produit. Grâce à ce partenariat, nous sommes donc en mesure de continuer à faire évoluer le programme. Ces entreprises ont su travailler avec nous pour apporter des changements logiques au programme, que ce soit pour intégrer les recommandations des comités comme le vôtre ou la rétroaction de nos clients. Nous avons apporté de très nombreux changements dans un court laps, soit deux ans et demi, et je ne sais pas ce que nous réserve l'avenir.

J'espère que cela répond à votre question.

● (1235)

M. Eric Melillo: Oui, tout à fait, et je vous remercie de vos commentaires.

Vous avez parlé d'un processus complexe, et je pense à toutes les contraintes administratives du programme, à la bureaucratie, si je peux utiliser ce terme.

Nous avons déjà parlé des problèmes auxquels se heurtent de nombreux détaillants qui veulent participer au programme. J'aimerais savoir si vous pourriez nous en parler un peu également. Quels

sont ces problèmes de nature administrative auxquels nous pourrions remédier en présentant nos recommandations?

M. Todd Nadon: Quand j'examine les divers volets du programme, je me demande s'il n'y a pas de gaspillage des ressources, des éléments redondants. C'est important d'y réfléchir. Dans ma déclaration liminaire, j'ai utilisé le mot « privilège ». C'est tout un privilège que nous avons de pouvoir offrir cela aux habitants du Nord. Au sujet de la transparence et de la responsabilisation, ce sont des volets qui font partie du programme. Si on supprime ces volets, on supprime du même coup la transparence et la responsabilisation. Il est important pour nous de trouver des solutions d'affaires qui vont nous aider à gérer ces volets. En travaillant avec ces entreprises de technologie, nous trouvons des solutions, nous trouvons de meilleures façons de fonctionner.

Quand il s'agit de trouver la meilleure solution pour l'avenir, nous examinons la question au sein même de nos épiceries. Nous avons des groupes de travail, ou nous pouvons communiquer avec des gens comme Mme Tootoo Fotheringham — il se pourrait qu'elle ait les mêmes problèmes que nous — pour discuter des idées que nous avons ou des pratiques exemplaires.

L'objectif au bout du compte est de fournir aux habitants du Nord des aliments sains et frais au meilleur prix. Si nous pouvons travailler tous ensemble pour atteindre cet objectif, concurrence ou pas, nous allons sans doute y arriver.

M. Eric Melillo: Madame Tootoo Fotheringham, auriez-vous quelque chose à ajouter?

Mme Tara Tootoo Fotheringham: Nous nous heurtons à beaucoup de problèmes, c'est certain. C'est un privilège pour nous de participer au programme, mais cela entraîne également des dépenses en raison des exigences de rapports et des milliers d'articles concernés. Une partie du système est vouée à l'échec, car nous n'avons pas les codes universels de produits, les CUP, qui sont acceptés. Nous n'avons pas les poids. Nous ne disposons pas de l'information pour commencer tout de suite à fonctionner. Il y a beaucoup de travail manuel à faire. Il y a beaucoup d'essais et beaucoup d'erreurs. Il faudrait qu'il y ait des changements, oui.

M. Eric Melillo: Monsieur Suraci, j'espère que nous aurons un peu de temps pour discuter. Nous avons eu de belles conversations au sujet du travail que vous faites dans ma circonscription. Vous avez suggéré, si je me souviens bien, de repenser certaines subventions pour appuyer des projets comme le vôtre.

Pourriez-vous nous en parler et nous parler du genre de soutien que nous pourrions...

Il ne nous reste plus de temps, je crois.

Le président: Gardez votre idée.

Nous passons à M. Powlowski pendant six minutes. Nous pourrions sans doute ensuite conclure.

M. Marcus Powlowski: Monsieur Melillo, ne vous en faites pas, car je vais poursuivre dans la même veine avec M. Suraci.

Je suis d'accord avec vous. Les serres sont un enjeu important pour en arriver à fournir des aliments à prix abordable aux collectivités nordiques. Dans votre déclaration liminaire, vous avez mentionné que le prix unitaire de ces serres était de 1,7 million de dollars. Avez-vous déjà réussi à obtenir du financement dans le secteur privé? Ces entreprises sont-elles prêtes à financer le projet? Comme il s'agit d'un projet clé en main, qu'ont-elles à en retirer financièrement?

Vous pourriez nous donner le nom de quelques entreprises dans votre réponse, car j'essaie de me faire une idée du fonctionnement. L'idée semble excellente, mais je me demande comment tout cela va être financé.

• (1240)

M. Frank Suraci: Je dois dire tout d'abord qu'il ne s'agit pas de serres. En fait, c'est presque le contraire. Elles ne sont pas faites en verre. Ce sont de grands pans de mur qui sont isolés et recouverts de panneaux solaires. C'est l'obscurité totale à l'intérieur. Les rayons du soleil n'y pénètrent pas.

Il s'agit pour nous d'un projet pouvant faire l'objet d'un partenariat public-privé. Brevet, Canaccord et quelques autres entreprises qui sont intéressées disent qu'elles financeraient ce genre de projet, mais elles veulent aussi que l'exploitation à long terme en fasse partie pour s'assurer qu'ils seront rentables et qu'ils satisferont à toutes les exigences, comme nous l'avons mentionné au début, au moment du lancement de ces unités.

Qu'est-ce qu'elles ont à en retirer? Elles peuvent fournir du financement pour la mise de fonds initiale. Les fonds de roulement sont ensuite un besoin constant. Il y a la commercialisation. Nous avons d'autres grandes entreprises qui veulent participer pour créer — je cherche le mot juste — une économie là-bas. Pouvoir se procurer des tomates fraîches, c'est bien, mais elles se conservent plus longtemps si elles sont congelées ou en boîte. Nous allons tous à l'épicerie et achetons des tomates pour préparer une sauce à spaghetti, des pizzas, etc., alors nous voulons trouver des façons pour les collectivités de faire pousser des aliments dans leur région et de commencer à faire du commerce avec les autres collectivités, à acheter ou vendre ou peu importe ce qu'elles veulent faire, en procédant à des échanges de produits alimentaires pour que les habitants aient accès à divers produits frais, sous une forme ou une autre.

L'objectif premier est de commencer à réduire certains coûts qui mènent à l'inabordable des produits pour les Premières Nations. Le transport coûte cher. On ne pourra pas éliminer tous les coûts de transport, car on ne peut pas produire tous les groupes d'aliments et répondre à tous les besoins des collectivités, mais on peut assurément envisager une réduction de 30 % à 40 % des subventions de transport pour ces collectivités.

M. Marcus Powlowski: On parle d'un projet clé en main, toutefois, qui sera ensuite remis entre les mains des Premières Nations. Comment vont-elles le financer? Le gouvernement jouera-t-il un rôle?

M. Frank Suraci: La participation du gouvernement viserait à sécuriser le projet en cas de manquement aux obligations, mais dans le cadre d'un P3, en gros, nous voulons exploiter ces unités et aider les collectivités à développer la capacité de les gérer et d'en faire un succès. Un échec ne serait d'aucune utilité. Nous avons cinq collectivités qui sont intéressées et avec qui nous voulons valider le concept. Nous pensons avoir réglé tous les problèmes, mais on oublie toujours quelque chose, ou de faire quelque chose. La

formation, le développement, l'aide aux entreprises pour appliquer leur savoir-faire à la commercialisation et au développement de l'économie, tout cela est important pour elles.

M. Marcus Powlowski: Y a-t-il d'autres endroits où des unités ont été construites, ou s'agit-il des nouvelles unités que vos entreprises ont inventées?

M. Frank Suraci: Nous avons inventé les unités de grande taille. Vous avez peut-être vu les conteneurs qui ont été livrés. C'est relativement petit. On ne peut pas produire des volumes suffisants pour nourrir une collectivité de 1 000, 2 000 ou 3 000 personnes comme celles de Big Trout Lake ou de Lac Seul. Il faut des unités de grande taille pour développer ces volumes de production, et c'est ce que nous faisons. Personne ne fait vraiment ce que nous faisons.

M. Marcus Powlowski: Y a-t-il quelque chose de comparable dans d'autres pays — je pense à des pays nordiques ou à la Russie — où on utilise le même genre de culture hydroponique à partir de lumière artificielle?

M. Frank Suraci: Je n'ai rien vu de comparable à ce que nous faisons à l'heure actuelle, pas à ma connaissance. En fait, nous recevons des demandes de l'étranger pour nos unités.

M. Marcus Powlowski: Est-ce que tout se passe bien dans vos interactions avec le gouvernement? Nous avons reçu les ministres, et je leur ai posé des questions au sujet des serres, et ils nous ont répondu que ce n'était pas vraiment eux qui s'en occupaient, mais le ministère de l'Agriculture. Si je me souviens bien, j'ai aussi posé la question au ministère de l'Agriculture, et on m'a répondu que cela relevait des Affaires autochtones. Avez-vous eu plus de succès que moi?

• (1245)

M. Frank Suraci: Non. C'est là où nous en sommes aujourd'hui. Tout le monde essaie de savoir d'où viendrait l'argent et qui assumerait la responsabilité.

Je ne peux faire qu'un bout de chemin avec le financement. Les initiatives qu'on nous a offertes n'en paieraient qu'une partie, une petite partie. Nous devons nous asseoir ensemble et savoir ce que les Premières Nations sont en mesure de faire. D'ici quelques années, deux ou trois ans, les unités devraient être profitables et les Premières Nations devraient pouvoir en assumer le fardeau financier si elles font bien les choses. Il est important de nous impliquer pour nous assurer qu'elles satisfont aux exigences. Nous avons besoin d'aide.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Madame Bérubé, vous avez la parole pour six minutes.

Mme Sylvie Bérubé (Abitibi—Baie-James—Nunavik—Eeyou, BQ): Merci, monsieur le président.

Je remercie aussi les témoins de participer à ce comité.

Je représente le territoire traditionnel des Cris et des Anishinabes d'Abitibi—Baie-James—Nunavik—Eeyou, au Québec.

Ma question s'adressera à M. Nadon.

Monsieur Nadon, comment avez-vous changé votre plan d'affaires, afin de répondre aux besoins des communautés?

[Traduction]

M. Todd Nadon: Je vous remercie beaucoup de poser la question.

Pour répondre à leurs besoins, il était très important pour nous d'examiner les niveaux de compétences dont nous disposions pour nous aider à produire et transformer les produits sur place. Si c'est important, c'est parce que Sioux Lookout se trouve elle-même assez éloignée. Il n'y a qu'une route à une voie dans chaque sens entre Thunder Bay et Kenora. Les retards sont fréquents, et il est parfois difficile de rendre les produits à destination.

Pour changer notre modèle d'affaires, nous avons dû songer à la façon d'être plus constant lorsque les gens commandent. Le transport coûte très cher. C'est encore pire quand ils reçoivent seulement 80 % de leur commande.

Nous avons été chanceux. Avant d'acheter l'entreprise, mon épouse et moi avons travaillé pour une grande entreprise multinationale pendant environ 12 ans, alors nous avons déjà des compétences en cuisine, en coupe de viande, etc. Nous devions transformer l'entreprise pour pouvoir utiliser nos compétences.

Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration liminaire, nous n'avons pas d'arrivage de produits de boulangerie cinq jours par semaine. Dans un témoignage précédent, il a été beaucoup question des muffins anglais, qui venaient de Vancouver. C'était un concept extraordinaire de pouvoir les préparer sur place.

Le processus a été long. Sur une période de 10 ans, nous en avons probablement passé cinq à former de bons boulangers et dépeceurs. Nous transformons maintenant notre propre viande. Nous pouvons fabriquer les produits rapidement et les expédier rapidement, et nous pouvons améliorer notre pourcentage de produits livrés.

[Français]

Mme Sylvie Bérubé: Pouvez-vous me dire quels problèmes vous avez vraiment dû surmonter en lien avec votre stratégie?

[Traduction]

M. Todd Nadon: Un des problèmes à Sioux Lookout est la pénurie de main-d'œuvre. La dernière fois que j'ai regardé, il y avait plus de 200 postes d'affichés à Sioux Lookout. Quand il s'agit de main d'œuvre qualifiée, il est difficile de pourvoir ces postes.

Le beau côté de Nutrition Nord et d'avoir changé notre modèle commercial, et ce qui a permis d'améliorer la situation, c'est d'avoir créé des emplois professionnels. Les gens acquièrent des compétences. Lorsque les gens se joignent à notre entreprise, ils deviennent boulangers, dépeceurs. Ce sont de bons emplois et quand il n'y a pas d'intermédiaire, nous pouvons bonifier leur salaire.

Nous nous sommes vraiment concentrés sur le maintien en poste et cela nous a bien réussi. Nous voulons poursuivre sur cette voie dans notre entreprise afin de pouvoir continuer à créer des emplois qualifiés bien rémunérés avec de bons avantages sociaux, afin de garder nos employés plus longtemps.

Merci.

• (1250)

[Français]

Mme Sylvie Bérubé: Ma question s'adressera à M. Suraci.

Monsieur Suraci, vous avez aussi parlé de technologie de transformation. J'aimerais entendre vos suggestions pour combler les manquements actuels qui empêchent d'avoir un meilleur accès à la sécurité alimentaire. Avez-vous des propositions à faire?

[Traduction]

M. Frank Suraci: Notre proposition est à deux volets. Nous pouvons avoir des produits frais et les distribuer aux habitants des collectivités, ou nous pouvons les transformer et apporter la technologie là-bas. Il s'agit d'une technologie simplifiée en raison de la distance et parce qu'il faut former les gens. Nous pouvons le faire sur une certaine période.

Lorsque nous avons reçu les chefs des Premières Nations pour leur montrer nos unités de démonstration, leur imagination est allée bien au-delà de la nôtre. Ils peuvent incorporer la technologie pour former leurs gens. C'est pourquoi les programmes de formation sont si importants pour eux afin qu'ils puissent effectuer leur propre transformation, leur propre congélation par jet d'air et leur propre mise en boîte. Il ne s'agit pas d'une technologie complexe dans une grande usine. On parle d'une usine d'environ 10 000 pieds carrés avec un entrepôt.

Nous y voyons une occasion pour eux de contrôler leur propre destinée, de soutenir leurs propres entreprises et de créer les outils de sécurité alimentaire qui leur échappent aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur Suraci. Le temps est écoulé.

Madame Blaney, vous avez six minutes.

Mme Rachel Blaney (North Island—Powell River, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins. J'ai bien aimé leurs témoignages.

Je vais commencer par M. Nadon et Mme Tootoo Fotheringham.

Nous avons entendu certains témoignages similaires aux vôtres sur le programme Nutrition Nord. Il suscite beaucoup d'inquiétudes, notamment concernant sa transparence, un sujet que vous avez tous les deux abordé, je crois, et le fait qu'il ne répond pas aux besoins. Les gens à faible revenu obtiennent le même rabais que tous les autres. Cela ne fait que perpétuer l'insécurité alimentaire.

J'aimerais avoir votre avis sur les éléments suivants. Que penseriez-vous d'un programme Nutrition Nord qui donne un peu plus de pouvoir aux consommateurs? À quoi ressemblerait un tel programme?

M. Todd Nadon: Je vais d'abord répondre à cette question.

Je suis tout à fait d'accord avec l'idée que ce programme ne peut réussir que si les consommateurs y participent. C'est un aspect très important de la façon dont nous voulons que ce programme fonctionne. En ce qui concerne la possibilité pour les consommateurs d'avoir davantage leur mot à dire et de donner leur avis sur la façon dont le programme devrait évoluer, je n'ai pas de solution à proposer, mais je pense que cela est un élément important de sa réussite. En tant qu'entreprise privée, si nous voulons que notre participation à ce programme se passe bien, nous n'avons pas d'autre choix que d'écouter les besoins de nos clients. C'est pourquoi j'ai dit qu'une grande partie de ce que nous faisons maintenant est motivée par nos clients.

Je suis désolé. Quelle était l'autre question?

Mme Rachel Blaney: Je pense que vous y avez répondu en parlant de Nutrition Nord.

L'autre partie concernait la question des revenus. Ce que beaucoup de gens nous disent, c'est que ce n'est pas un programme social. Son but n'est pas d'apporter un soutien aux personnes à faible revenu, de veiller à ce qu'elles aient une meilleure sécurité alimentaire. Nous avons beaucoup entendu parler de cette insécurité alimentaire perpétuelle, du stress qu'elle cause et des autres répercussions qu'elle peut avoir.

Ces questions vous touchent-elles?

M. Todd Nadon: Il y a des inconvénients et des avantages à être une épicerie qui dessert une collectivité, mais qui a aussi la fonction d'expédier des produits dans le Nord. Quel que soit le prix des produits que nous vendons dans notre magasin, c'est le même que pour ceux que nous expédions dans le Nord. Le système n'a pas la capacité de dupliquer les prix ou de les modifier. En fin de compte, il nous permet au moins de rester transparents et de montrer à nos clients que ce que nous offrons localement dans la collectivité est aussi ce que nous offrons dans le Nord.

Pour ce qui est d'avoir un système capable de cerner les disparités et de s'adapter en conséquence, je ne pense pas avoir de solution. Il faudrait que je réfléchisse à cette possibilité.

• (1255)

Mme Rachel Blaney: Merci.

Je vais passer à M. Suraci.

Voici ma première question. Vous parlez de votre idée, puis vous dites que vous vous êtes d'abord adressé au ministère et que ce-lui-ci vous a encouragé à parler aux collectivités autochtones. Pouvez-vous nous dire à quoi ressemble le processus de consultation?

Vous avez dit que cinq collectivités étaient intéressées. Je me demande où ces collectivités se trouvent et dans quel délai ces consultations se tiendront.

M. Frank Suraci: Nous avons parlé aux différents ministères — Affaires autochtones et Services aux Autochtones, Agriculture et Agroalimentaire — pour essayer de savoir qui a un rôle à jouer dans cette affaire. Cela relève-t-il de l'agriculture? Est-ce un rôle pour les Premières Nations? Quoi qu'il en soit...

Ce que nous avons fait, c'est que nous avons laissé ces gens faire le tri. Nous nous sommes adressés directement aux Premières Nations et nous avons consulté les cinq groupes que nous avions contactés pour sonder leur intérêt. Ils sont venus à North Bay, où nous avons une unité de démonstration. Ils ont vu tous les légumes qui y sont cultivés et la facilité avec laquelle on peut les transformer. Ils nous ont dit ce qu'ils voulaient et ce que leurs collectivités

recherchent en matière de produits frais, à savoir des concombres, de la laitue, des tomates et quelques herbes — ce sont les produits de base, appelons-les ainsi. Ces gens sont prêts à entreprendre ces projets, à condition que les membres de leurs collectivités respectives puissent y travailler et que ce soit eux qui en assument la direction.

C'est un concept très intéressant, car c'est exactement ce qu'ils devraient faire. Là où les choses achoppent, c'est que présentement, cette affaire est entre les mains du gouvernement et de ces différents ministères, et qu'ils essaient tous d'établir qui doit participer financièrement et qui doit être aux commandes. C'est donc là où les choses bloquent à l'heure actuelle.

Mme Rachel Blaney: Je suis curieuse de connaître les impacts du changement climatique. Nous avons entendu à maintes reprises des témoignages nous informant que le climat change rapidement et que les impacts se font surtout sentir en altitude. Je me demande comment l'installation que vous avez construite s'adaptera au changement climatique.

M. Frank Suraci: Ces unités produisent en fait des revenus grâce aux crédits de carbone qu'elles génèrent. Ensemble, ces cinq unités « neutralisent » 11 500 tonnes de gaz à effet de serre. En vendant ces crédits sur le marché conformément aux spécifications du gouvernement canadien, il est possible de générer environ 1,8 million de dollars de revenus pour les collectivités. Le simple fait pour une collectivité d'exploiter une unité de ce type sur son territoire constitue une source de revenus pour elle.

Le président: Voilà qui nous amène au terme de notre période.

Distingués témoins, je tiens à vous remercier de nous avoir fait part de vos expériences et réflexions. C'est l'un des honneurs et des plaisirs de ce genre de travail que de rencontrer des gens de partout au Canada qui font avec passion des choses étonnantes et qui ont une perception bien concrète de ce qui peut faire avancer le pays. Merci à vous tous pour cela.

Les preuves et les témoignages seront saisis par nos analystes dans notre rapport. Encore une fois, merci à tous.

Distingués collègues du Comité, nous nous réunirons jeudi pendant deux heures pour discuter du projet de loi C-15 Loi concernant la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones.

Monsieur van Koeverden, pouvez-vous proposer l'ajournement?

• (1300)

M. Adam van Koeverden (Milton, Lib.): Je le propose.

Le président: Je vous remercie.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>