

[Texte]

network of outlets that's subject to fluctuations. Sometimes they're in this place and then we move it because the population has moved or because it's more convenient than the other place.

We have now changed the approach, as the document explains, to the old stamp agency, as we call them. We were asked to put the stamps on consignment so there was no follow-up on when the sale was made and so on. Now we're using modern business practices. The franchisee or the stamp agent pays up front. He has his staff and he or she can do what he or she wants with it. As a matter of fact, we've not reduced but increased the number of stamp outlets from 14,000 to 18,000 in the last four years.

Mr. Samson: Is it a private company or private franchises?

Mr. Clermont: They were private before and they're still private.

Mr. Samson: And the postal outlet?

Mr. Clermont: It's a mixture of post offices, stamp agents, franchises, drug stores and grocery stores.

Some people seem to have seen a nefarious motive in the document that you read. It's simply that we have a program wherever we have something going on in the riding where the MP or the MPP or even the municipal elected officials have shown an interest in postal matters. We brief the MP of whatever party he or she may be with, or the MPP. They're the first ones to know and then we brief the union. We have that process every time we go through one of these conversions. That's essentially what this document says and nothing more.

I'll turn the last issue over to Mr. Bourne. Although he's new to the company, I think he can answer the last issue.

Mr. Bourne: Right. There was in fact a loss last year. The preceding two or three years I believe were profitable. Certainly the two before that were profitable. The driving force behind the loss last year was the work interruption in September.

We have plans this year which will generate a profit, and we are struggling in the economy, as are many others. Quite frankly, however, we continue to look forward to a profitable year in 1992-1993. We're reviewing the forecast regularly and at this point we have no reason to think that we're not going to be profitable in this fiscal year.

Mr. Samson: I just wanted to clarify with Mr. Clermont. If possible, can you confirm whether that is or is not an internal document? I don't want to be pointing fingers and making accusations about something that's not in reality what it's supposed to be.

Mr. Clermont: I don't know, Mr. Samson.

Mr. Samson: Okay, thanks.

Le président: Merci, monsieur Samson. Dernière question, monsieur Champagne.

[Traduction]

monde très concurrentiel. Nous avons un réseau de points de vente où il y a des fluctuations. On changerait un point de vente en raison de changements démographiques ou pour des considérations d'ordre pratique.

Comme l'explique le document, nous avons maintenant changé cette politique à l'égard des anciennes agences postales. On nous a demandé de vendre les timbres en consignation, et il n'y avait donc aucun suivi sur le moment de la vente ou sur autre chose. Nous utilisons maintenant des pratiques commerciales modernes. Le bureau franchisé ou l'agence postale paie d'avance. Il a ses propres employés et peut faire comme il veut. En réalité, au cours des quatre dernières années, nous n'avons pas réduit, mais plutôt augmenté le nombre de points de vente de 14 000 à 18 000.

M. Samson: Sont-elles des entreprises privées ou des bureaux franchisés privés?

M. Clermont: Ils étaient privés avant et le sont encore.

M. Samson: Et les points de vente?

M. Clermont: Ils sont un mélange de bureaux de poste, agences postales, bureaux franchisés, pharmacies et épiceries.

Certains voient de mauvaises intentions dans le document que vous avez lu. C'est juste que nous avons un programme dans toutes les circonscriptions où le député fédéral ou provincial ou même les élus municipaux se sont intéressés aux questions relatives à la poste. Le député provincial et le député fédéral, peu importe son parti, sont tenus au courant du dossier. Ils sont les premiers à savoir ce qui se passe et ensuite nous informons le syndicat. Nous suivons cette procédure chaque fois qu'il y a une de ces conversions. Voilà essentiellement le sens de ce document.

Je demanderai à M. Bourne de répondre à votre dernière question. Il est nouveau chez Postes Canada, mais je pense qu'il peut vous répondre.

M. Bourne: D'accord. L'an dernier nous avons effectivement encouru une perte. Je pense que les deux ou trois années antérieures nous avons réalisés des bénéfices. J'en suis sûr pour ce qui est des deux années avant cela. La perte de l'an dernier s'explique en grande partie par l'interruption de travail en septembre.

Nous avons des projets cette année qui nous permettront de réaliser des bénéfices, et nous sommes victimes de la situation économique, comme beaucoup d'autres sociétés. Toutefois, nous sommes optimistes pour l'année 1992-1993. Nous réexaminons régulièrement les prévisions et à l'heure actuelle, rien n'indique que la Société ne sera pas rentable cette année.

M. Samson: Je voudrais préciser quelque chose avec monsieur Clermont. Si possible, pourriez-vous confirmer s'il s'agissait ou non d'un document interne? Je ne veux pas pointer du doigt ou accuser qui que ce soit erronément.

M. Clermont: Je l'ignore, monsieur Samson.

M. Samson: D'accord, merci.

The Chairman: Thank you, Mr. Samson. Last question, Mr. Champagne.