



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 043 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 2 février 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le lundi 2 février 2015

•(1530)

[Traduction]

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)): Bonjour, mesdames et messieurs. C'est bon de vous voir tous participer à notre première séance publique de 2015. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, notre ordre du jour concerne l'étude des effets positifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

Aujourd'hui, nous accueillons des témoins du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. M. Bruce Christie est le négociateur en chef des accords aériens et le directeur général des droits de la propriété intellectuelle et de la Politique commerciale sur les services. Nous entendrons ensuite le représentant du ministère des Transports, M. Marc Rioux, directeur exécutif, Politique aérienne, international.

Je crois comprendre que M. Christie a une déclaration à faire. Par conséquent, chers collègues, nous allons passer à la déclaration de M. Christie. Je vous rappelle que nous avons réservé un peu de temps à la fin de la séance pour nous pencher brièvement sur les travaux du comité et simplement terminer ce que nous avons entrepris la semaine dernière.

Monsieur Christie, je vais vous céder la parole.

Soyez tous deux les bienvenus.

M. Bruce Christie (négociateur en chef des accords aériens, directeur général des droits de la propriété intellectuelle et de la Politique commerciale sur les services, ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement): Merci beaucoup, monsieur le président.

Chers membres du comité, je m'appelle Bruce Christie, et je travaille au ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement où j'occupe le poste de négociateur en chef des accords aériens. Je suis heureux d'avoir l'occasion aujourd'hui de comparaître devant le comité pour discuter des accords du Canada sur les transports aériens.

Je suis accompagné de Marc Rioux, directeur exécutif de la Politique aérienne, International, à Transports Canada, qui vous a déjà été présenté.

Monsieur le président, dans les prochaines minutes, je vous donnerai un aperçu du programme de négociation des accords sur le transport aérien et de la politique Ciel bleu du Canada, de leur alignement sur le programme commercial international élargi du Canada, notamment le Plan d'action sur les marchés mondiaux, ou le PAMM comme nous l'appelons, et du rôle qu'ils jouent dans la promotion des intérêts commerciaux du Canada à l'intérieur du pays et à l'étranger.

L'immensité géographique du Canada, sa faible densité de population et son économie axée sur le commerce font en sorte que le pays dépend du secteur du transport aérien. En tant que nation commerçante loin des importants marchés étrangers, le Canada mise

sur les services aériens des plaques tournantes aéroportuaires pour garantir sa croissance économique et sa prospérité à long terme.

Le secteur du transport aérien emploie directement près de 140 000 Canadiens et contribue annuellement plus de 35 milliards de dollars à notre PIB et 12 milliards de dollars aux Trésors fédéral et provinciaux. La taille relativement modeste du marché intérieur du Canada limite les perspectives de croissance pour les intervenants de l'industrie qui ne sont pas actifs sur les marchés mondiaux. Contrairement à un grand nombre de ses concurrents internationaux, le Canada est doté d'un système de l'aviation déréglementé qui repose sur le principe d'utilisateur payeur. En revanche, le système de l'aviation des États-Unis reçoit un soutien des gouvernements fédéral et infranationaux.

Ces différences constituent un défi pour ce secteur stratégique de l'économie canadienne.

Grâce à la négociation d'accords bilatéraux sur le transport aérien, ou ATA, avec d'autres pays, le gouvernement aide les transporteurs canadiens à soutenir la concurrence internationale en facilitant leur accès à de nouveaux marchés, en instaurant un climat d'affaires stable et en aidant les aéroports canadiens à commercialiser leurs services auprès de transporteurs aériens canadiens et étrangers. Le lancement de services de transport aérien nouveaux ou élargis profite à l'ensemble de l'économie canadienne.

La Convention de Chicago, signée en 1944, a établi le cadre juridique pour la prestation de services aériens internationaux et permis de créer l'Organisation de l'aviation civile internationale, ou l'OACI, dont le siège se trouve à Montréal. En outre, la convention, à laquelle sont parties le Canada et 190 autres États, a donné lieu à la négociation d'accords bilatéraux sur le transport aérien qui régissent la prestation de services aériens internationaux.

Au nombre des principaux enjeux abordés dans le cadre d'un ATA, mentionnons: les droits d'exploitation, par exemple les villes desservies et la fréquence des vols; les règles régissant la conduite des affaires, comme l'accès aux installations aéroportuaires et la prise de mesures pour éviter la double imposition; et des dispositions sur l'établissement des prix, la sécurité, la sûreté et le règlement des différends. Lorsqu'ils entrent en vigueur, les ATA deviennent des traités en vertu du droit international.

Il est important de comprendre que les ATA ne représentent que le cadre juridique à l'intérieur duquel les transporteurs canadiens et étrangers prennent des décisions en se fondant sur leurs propres intérêts commerciaux. En ce sens, il ne faut donc pas confondre les droits aériens avec les services aériens. Dans bien des cas, des droits aériens prévus dans les accords ne sont pas utilisés par les transporteurs. Par conséquent, une capacité considérable demeure inutilisée dans nos ATA, ce qui signifie que des services nouveaux ou élargis peuvent être lancés rapidement sans avoir à renégocier l'ATA concerné et que les ATA non ouverts ne sont pas nécessairement restrictifs.

Le Canada a négocié avec succès de nombreux ATA. Plus récemment, en 2006, le gouvernement du Canada a modifié son approche. Lorsqu'il était dans l'intérêt du Canada de le faire, le gouvernement a adopté la politique Ciel bleu, qui prône une démarche plus proactive pour la libéralisation des ATA et la négociation d'accords de type « Ciel ouvert ».

Les principaux objectifs de cette politique consistent à assurer une concurrence durable et à long terme au profit des consommateurs canadiens, à fournir aux transporteurs et aux aéroports canadiens des occasions de se développer et de soutenir la concurrence internationale, à appuyer les objectifs du Canada en matière de commerce international ainsi que les priorités du secteur des affaires et du tourisme, et à faire en sorte que le secteur du transport aérien soit sécuritaire, efficace et viable sur le plan économique. La politique Ciel bleu ne préconise pas une stratégie unique pour les négociations sur le transport aérien. Elle tient compte du fait qu'il est parfois préférable d'être plus prudent, particulièrement dans les cas où des préoccupations relatives aux conditions équitables ont été soulevées ou lorsque de nouveaux services pourraient déstabiliser des services existants jugés importants par les collectivités canadiennes.

La mise en oeuvre de la politique Ciel bleu nécessite une coordination entre Transports Canada, l'Office des transports du Canada et Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada.

• (1535)

Le ministre des Transports est responsable de la mise en oeuvre globale de la politique Ciel bleu, et les mandats pertinents sont approuvés par le ministre des Transports et le ministre du Commerce international. Bien que je relève des deux ministres, le poste de négociateur en chef des accords aériens relève du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, le ministère responsable des négociations des ATA.

Depuis sa création, la politique Ciel bleu est devenue un véhicule important pour la promotion de la connectivité entre les régions canadiennes et le reste du monde. En outre, grâce à cette politique, les consommateurs canadiens bénéficient d'un éventail plus large de choix de destinations et d'un plus grand nombre de vols directs. Depuis novembre 2006, le Canada a conclu de nouveaux ATA ou des ATA élargis avec plus de 80 pays. Si on tient compte de l'accord de type « Ciel ouvert » conclu avec les États-Unis avant l'entrée en vigueur de la politique Ciel Bleu, le Canada a jusqu'ici conclu des accords sur l'ouverture des espaces aériens avec plus de 44 partenaires, dont les 28 États membres de l'Union européenne avec qui il a conclu un accord global, des accords élargis avec 20 pays et de nouveaux accords avec 21 pays.

En date d'octobre 2014, les accords ouverts que nous avons conclus couvrent environ 72 % du trafic international de passagers du Canada. Par ailleurs, le Canada a conclu un accord ouvert avec des pays ou a offert un tel accord à des pays qui représentent collectivement près de 91 % de l'ensemble du commerce bilatéral international de marchandises du Canada. À l'heure actuelle, moins de 2 % du trafic international de passagers du Canada est visé par des accords ou des ententes qui imposent des contraintes pratiques aux plans commerciaux des transporteurs aériens. Depuis 2006, le nombre de partenaires bilatéraux du Canada est passé de 73 à 112, ce qui représente une hausse de 58 %.

Le programme de négociation des ATA est solidement aligné sur le programme commercial international du Canada, en particulier le Plan d'action sur les marchés mondiaux, ou le PAMM. Vous savez

certainement que le PAMM est la stratégie commerciale que met en oeuvre le Canada pour créer des emplois et des occasions pour les Canadiens. Le PAMM se compose de plans d'action exhaustifs visant à promouvoir les intérêts des entreprises canadiennes dans un groupe précis de marchés étrangers importants et de secteurs prioritaires.

Le PAMM se concentre sur trois types de marchés prioritaires: les marchés émergents où le Canada a des intérêts généraux, comme le Brésil, la Chine et la Corée; les marchés émergents qui offrent des occasions particulières aux entreprises canadiennes, tels que le Koweït et le Panama; les marchés établis comme l'Union européenne, les États-Unis et le Japon. Il vise aussi 22 secteurs prioritaires, dont le transport et le tourisme.

À l'heure actuelle, nous n'avons pas d'accord sur le transport aérien et nous ne négocions pas un tel accord avec seulement 5 des 50 marchés ciblés dans le PAMM. Pourquoi? En général, ces marchés sont trop petits pour offrir des services d'exploitation viables de leurs propres aéronefs. Parmi les 21 ATA nouveaux ou élargis conclus en 2013 seulement, 11 visaient des marchés du PAMM.

Les ATA sont essentiels pour la promotion du commerce, appuyant directement et indirectement les plans d'action sectoriels mis en oeuvre dans le cadre du PAMM. Par exemple, les ATA couvrent également les vols de transport de marchandises, qui permettent le transport rapide de marchandises de grande valeur à destination et en provenance du Canada. De plus, les dispositions des ATA prévoient des options de voyage plus pratiques et plus diversifiées pour les ingénieurs, les avocats et les consultants canadiens qui doivent voyager à l'étranger pour offrir leurs services. Enfin, les ATA appuient directement les secteurs du tourisme et de l'enseignement supérieur du Canada, assurant l'accès des touristes et des étudiants internationaux qui viennent au Canada. À cet égard, le Canada a conclu des ATA avec tous les marchés ciblés pour le tourisme dans le PAMM.

Pour la première fois cette année, les représentants canadiens ont consulté des organisations commerciales clés, notamment le Conseil canadien des chefs d'entreprises, Manufacturiers et exportateurs du Canada et la Chambre de commerce du Canada, dans l'élaboration de la stratégie de négociation des ATA pour 2015. La participation de ces intervenants importants à l'étape de planification de notre programme de négociation contribuera à faire en sorte que les intérêts de la communauté d'affaires en matière de connectivité du transport aérien soient pris en compte et que le programme des ATA soit harmonisé avec les objectifs commerciaux du Canada.

Le Canada continuera de conclure des ATA afin de promouvoir les intérêts des consommateurs canadiens et des secteurs du tourisme et du commerce du pays. Les résultats obtenus dans le cadre des négociations futures continueront d'appuyer un vaste éventail de politiques du gouvernement fédéral, comme le Plan d'action économique, la Stratégie commerciale mondiale, la Stratégie fédérale en matière de tourisme, les initiatives sur les portes d'entrée et les corridors commerciaux et la Stratégie pour les Amériques.

En conclusion, monsieur le président, mon collègue Marc et moi serions ravis de répondre aux questions que vous ou les membres du comité pourriez avoir au sujet du programme de négociation des ATA, de la politique Ciel bleu du Canada, et du rôle que jouent ces deux instruments dans la promotion du programme commercial du Canada.

• (1540)

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Christie.

Je vais maintenant céder la parole à M. Davies. Vous disposez de sept minutes, monsieur.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs Christie et Rioux, de votre présence parmi nous aujourd'hui.

Je vais commencer par aborder quelques notions de base. Comme vous le savez, nous sommes au début de notre étude, et je pense qu'il serait utile pour tous les membres du comité que nous éclaircissons certains concepts de base. Je vais commencer par les accords « Ciel ouvert ». Pouvez-vous nous décrire brièvement les caractéristiques fondamentales d'un accord « Ciel ouvert »? Qu'accomplit un tel accord?

M. Bruce Christie: Un accord « Ciel ouvert » ressemble essentiellement à un accord de libre-échange qui permet d'éliminer entre nos transporteurs nationaux toutes les restrictions relatives aux vols vers le marché de l'autre pays, au nombre de destinations desservies par ces vols, à leur fréquence hebdomadaire, et à la quantité de fret qu'ils peuvent transporter d'un marché à l'autre. Il s'agit essentiellement d'une entente ouverte qui aborde tous les droits aériens de base prévus par une entente sur le transport aérien, à l'exception du cabotage, c'est-à-dire la capacité de ramasser des passagers dans un deuxième marché et de les transporter vers d'autres destinations de ce même marché national.

M. Don Davies: Sur le site Web d'Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada, on fait la distinction entre les accords « Ciel ouvert » et les accords élargis. Pouvez-vous nous expliquer en quoi consistent les caractéristiques fondamentales d'un accord élargi, et peut-être en quoi elles diffèrent de celles d'un accord « Ciel ouvert »?

M. Bruce Christie: Aux termes de la politique Ciel bleu, que j'ai exposée au cours de ma déclaration préliminaire, si, dès le départ, il est dans l'intérêt du Canada de négocier un accord « Ciel ouvert », nous proposerons cette option à l'autre pays.

Toutefois, dans certains cas, nous préférons adopter une approche plus progressive. Par exemple, nous commençons par mettre en oeuvre un accord de partage des codes de vol qui ne permet pas à nos lignes aériennes de programmer des vols vers le marché de l'autre pays, mais qui les autorise à partager des codes de vols avec d'autres lignes aériennes qui prévoient des vols vers ces marchés. Nous mettons ainsi les marchés à l'épreuve; nous vérifions le nombre de passagers aériens qu'à notre avis le marché peut supporter, tout en utilisant nos transporteurs aériens nationaux pour promouvoir ces nouveaux marchés.

Un accord élargi a plutôt recours à une approche progressive dans le cadre de laquelle nous développons les droits aériens dont nos transporteurs jouissent. Nous commençons par conclure une entente de base, c'est-à-dire un accord de partage des codes de vol, puis nous négocions des accords supplémentaires qui permettent aux transporteurs d'accroître la fréquence de leurs vols et le nombre de destinations qu'ils desservent, et qui leur accordent d'autres droits de trafic aérien.

• (1545)

M. Don Davies: Si vous me permettez d'examiner en détail les accords « Ciel ouvert », j'aimerais savoir environ combien d'accords de ce genre avaient déjà été conclus en 2006.

M. Marc Rioux (directeur exécutif, Politique aérienne, international, ministère des Transports): Nous en avons deux en 2006.

M. Don Davies: Combien en avons-nous en 2014, qui est, je pense, l'année où les plus récentes données ont été recueillies?

M. Marc Rioux: Nous avons actuellement des accords ouverts qui couvrent 44 pays. Ce sont donc des accords de type ciel ouvert, en plus de l'accord exhaustif qui vise les 28 États membres de l'UE.

M. Don Davies: Les 44 englobent les 28 pays de l'UE?

M. Marc Rioux: Oui.

M. Don Davies: Vous avez souligné certains des objectifs visés et espéré les avantages que nous pourrions obtenir: une concurrence accrue, une plus grande sélection pour les consommateurs, et une réduction des coûts, ce que nous cherchons toujours à atteindre, je suppose. Avez-vous réalisé une étude pour faire un suivi du rendement de ces accords de type ciel ouvert de 2006 à 2014 afin de savoir comment nous nous en tirons à cet égard?

M. Marc Rioux: Nous n'avons pas étudié chacun des accords de type ciel ouvert pour voir ce qui avait changé subséquemment. Nous avons cependant des chiffres relativement aux nouveaux services et aux nouvelles destinations qui ont découlé de la mise en oeuvre de la politique Ciel bleu en général, mais nous n'en avons pas pour chaque accord de type ciel ouvert.

M. Don Davies: Y a-t-il un total? Ce que j'essaie de dire, et ce que je pense que les membres du comité aimeraient savoir, c'est si nous adoptons cette politique — et il semble que nous avons augmenté considérablement le nombre d'accords de type ciel ouvert, qui sont passés de 2 à 44 en l'espace de huit ou neuf ans —, y a-t-il des données que nous pouvons utiliser ou que vous pouvez nous montrer pour connaître quelle incidence ces accords ont, ou est-ce encore trop tôt?

M. Marc Rioux: Non. Il y a des données que nous pouvons fournir au comité. Nous nous ferons un plaisir de vous les faire parvenir.

M. Don Davies: Pourriez-vous le faire? Toutes les données que vous pourrez nous fournir nous seront utiles.

Monsieur Christie, vous avez parlé de cabotage, et j'allais vous poser une question à ce sujet, car ni les accords de type ciel ouvert ni les accords élargis ne font mention du cabotage, de la capacité des transporteurs nationaux de transporter des passagers au Canada. N'est-ce pas?

M. Bruce Christie: C'est exact.

M. Don Davies: On peut lire la citation suivante sur le site Web: « Seulement 3 % du trafic aérien international du Canada est couvert par un accord ou arrangement qui contient des contraintes pratiques pouvant limiter les plans commerciaux des transporteurs. »

Je me demande quelles sont ces « contraintes pratiques ».

M. Marc Rioux: Pour expliquer d'où nous vient cette statistique, ce que nous utilisons pour évaluer la taille d'un marché bilatéral de transport aérien, c'est le nombre d'allers simples. Si vous prenez un avion au Canada à destination d'un autre pays, c'est un aller simple. Si vous prenez un avion pour revenir au pays, c'est un autre aller simple.

La moyenne pour le Canada est d'environ 40 millions d'allers simples par année.

Nous avons environ 112 partenaires à l'heure actuelle. Si l'on passe en revue chacun de ces arrangements ou accords, on relèvera un petit nombre où le transporteur, étranger ou canadien, voudra faire plus de déplacements, mais ne pourra pas le faire en vertu de l'entente. Il y a très peu de ces arrangements et de ces ententes.

Si vous les regroupez, examinez le marché bilatéral que vous avez avec chacun de ces partenaires et faites le calcul, et vous arriverez à environ 2 ou 3 % des 47 millions d'allers simples que j'ai mentionnés tout à l'heure.

Les statistiques visent à montrer que notre espace aérien est ouvert à la concurrence. Des transporteurs étrangers viennent ici. Nous avons de nombreuses ententes ouvertes. Mais nous avons également de nombreux accords, même s'ils ne sont pas de type ciel ouvert, qui n'empêchent pas les transporteurs de faire plus de déplacements qu'ils n'en font à l'heure actuelle.

M. Don Davies: Me reste-t-il du temps pour poser une dernière question rapidement, monsieur le président?

Le président: Non, je suis désolé, monsieur Davies. Votre temps est écoulé.

Monsieur Gill.

M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC): Merci, monsieur le président. Je veux également prendre le temps de remercier nos témoins d'être des nôtres et de nous aider dans le cadre de cette importante étude.

Dans votre déclaration, monsieur Christie, vous avez mentionné qu'il ne faut pas confondre « droits aériens » et « services aériens ».

M. Bruce Christie: Nous avons des droits aériens que nous négocions dans un accord sur le transport aérien.

Par exemple, nous pourrions négocier une allocation ou un droit pour donner à nos compagnies aériennes l'occasion de survoler d'autres marchés cinq fois par semaine. Mais en vertu de cette entente, Air Canada, l'un des transporteurs, ne survolera peut-être pas ce marché, même s'il a le droit de le faire cinq fois par semaine, alors que le transporteur étranger le fait cinq fois par semaine. Ces transporteurs en ont le droit, mais ne profitent pas de ces services aériens car, pour des raisons commerciales, une compagnie peut décider que ce n'est pas le bon moment de lancer ces services aériens sur le marché. Dans ces cas-là, si Air Canada décidait de le faire trois fois par semaine, nous n'aurions pas à renégocier une entente puisque le droit existe déjà, mais que la compagnie ne s'en était pas encore prévalu.

• (1550)

M. Parm Gill: La compagnie aérienne peut-elle accorder ses droits à une autre compagnie?

M. Bruce Christie: Non, pas dans nos accords sur le transport aérien. Cela dépend des accords, mais normalement, nous précisons les transporteurs nationaux dans l'entente que nous négocions.

Marc voudra peut-être ajouter quelque chose.

M. Marc Rioux: En vertu de la Loi sur les transports au Canada, le ministre des Transports doit désigner un transporteur canadien pour mener des activités sur la scène internationale en vertu d'un accord donné. La première chose que le transporteur doit faire, c'est de nous demander d'être désigné pour mener ses activités en vertu de l'accord sur le transport aérien entre le Canada et la Chine, par exemple. Une fois qu'il est désigné, il peut commencer à mener ses activités et à se prévaloir des droits prévus dans l'accord.

Les accords que nous négocions ont mis en place un cadre juridique. C'est tout ce que nous faisons. Par la suite, il incombe aux

transporteurs de décider ce qu'ils veulent faire avec ces droits. C'est pourquoi nous disons que la décision de lancer des services aériens dépend des considérations commerciales dont doivent tenir compte les transporteurs. Ce n'est pas le gouvernement qui dira à un transporteur de voler entre un point A et un point B.

M. Parm Gill: Vous avez également mentionné dans vos remarques que pour la première fois cette année, des fonctionnaires canadiens ont consulté des organisations commerciales clés, notamment le Conseil canadien des chefs d'entreprise, Manufacturiers et exportateurs du Canada et la Chambre de commerce du Canada.

Je me pose une question. Avant cette année, quels étaient certains des intervenants qui étaient consultés?

M. Bruce Christie: Généralement, chaque année, avant d'établir un plan de négociation pour l'année, on négocierait avec les transporteurs nationaux. On négocierait avec les aéroports. On négocierait avec les provinces et les territoires ainsi qu'avec les commissions touristiques au fédéral et au provincial. On négocierait avec la majorité des intervenants clés du secteur du transport aérien.

Est-ce que j'ai oublié des gens, ou...?

M. Marc Rioux: Nous ne négocions pas; nous consultons.

M. Bruce Christie: Oui, nous consultons... Nous les consultons pour solliciter leur avis.

Cette année, le ministre Fast nous a demandé d'élargir le groupe des intervenants consultés de sorte à inclure les organisations commerciales clés, ce que nous avons fait cette année. Nous continuerons de le faire dans les années qui suivront au moment de mener nos consultations annuelles.

M. Parm Gill: Vous avez également mentionné que la double imposition est un élément couvert dans les accords sur le transport aérien. Pouvez-vous nous parler du processus en vue d'abolir cette pratique et de la façon dont l'élimination de la double imposition a été profitable aux entreprises canadiennes?

M. Bruce Christie: C'est essentiellement une disposition dans un accord sur le transport aérien, le modèle que le Canada utilise, qui stipule que nos compagnies aériennes ne devraient pas payer d'impôt dans plus d'une municipalité. Il s'agit d'une disposition semblable à celle que nous utiliserions dans l'un de nos accords commerciaux.

Par conséquent, pour notre transporteur national, peu importe quelle compagnie emprunte ces itinéraires, s'il paie des impôts dans un pays, que ce soit au Canada ou ailleurs, la disposition fait en sorte qu'il ne paie pas d'impôts dans les deux pays. Cela évite la double imposition. Certains de nos partenaires utiliseraient un accord comme celui-ci pour percevoir les recettes fiscales lorsqu'elles sont déjà payées. Cela fait en sorte que les compagnies aériennes ne paient des impôts que dans un seul pays.

M. Parm Gill: Parfait.

Vous avez également mentionné que la mise en oeuvre de la politique Ciel bleu exige une coordination interministérielle entre Transports Canada, l'Office des transports du Canada et le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. Pouvez-vous expliquer le rôle et la prise de décisions de chaque ministère en ce qui a trait aux accords sur le transport aérien?

• (1555)

M. Bruce Christie: En tant que négociateur en chef des accords aériens, je relève du sous-ministre du Commerce international à mon ministère, mais je relève aussi directement du sous-ministre de Transports Canada. J'ai donc deux supérieurs à qui je dois faire rapport. Marc a sa propre structure de gestion dont il peut vous parler, mais les fonctionnaires du secrétariat de la politique du transport aérien de Transports Canada et ma direction collaborent régulièrement pour élaborer nos plans et nos activités. Nous travaillons de façon indépendante, bien que Transports Canada soit responsable de la politique du transport aérien pour le gouvernement du Canada.

Le président: Merci.

On vous écoute, madame Freeland.

Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.): J'aimerais commencer par vous remercier tous deux de votre témoignage. Je dois également dire que ce dossier est assez nouveau pour moi, mais j'ai eu l'occasion de rencontrer beaucoup d'intervenants. Ils sont unanimes à louer les compétences des négociateurs commerciaux canadiens. Nous vous en remercions donc infiniment. C'est formidable d'entendre de tels propos.

Je voudrais commencer par quelques questions bien précises; je vous présente à l'avance des excuses pour mon ignorance. Sur le site Web de la politique Ciel bleu, j'ai réussi à trouver des chiffres sur le trafic international de départ, qui a augmenté de 50 % entre 2006 et 2011. Par contre, je n'ai rien pu trouver concernant le trafic international d'arrivée. Est-ce la même chose, et est-ce la raison pour laquelle vous n'avez pas inclus cette information, ou y a-t-il quelque chose qui m'échappe? Y a-t-il une grande différence?

M. Marc Rioux: Parlez-vous de l'augmentation du nombre de nos partenaires commerciaux?

Mme Chrystia Freeland: Je parle de l'augmentation du trafic.

M. Marc Rioux: En ce qui concerne le trafic, c'est-à-dire les 47 millions de voyages simples par année, comme je l'ai dit, cela comprend à la fois le trafic de départ et d'arrivée.

Mme Chrystia Freeland: Est-ce en proportions égales?

M. Marc Rioux: Plus ou moins.

D'habitude, une personne qui part en voyage finit par revenir à son point d'origine, mais ce n'est pas toujours le cas. Des étudiants viennent ici pour y rester plusieurs années, des gens vont s'installer dans un autre pays, etc. Donc, en règle générale, on pourrait diviser le total par deux. Mais le chiffre de 40 millions de voyages simples que nous utilisons comprend à la fois le trafic de départ et d'arrivée.

Mme Chrystia Freeland: Merci.

Je me demande également si vous avez une idée des répercussions des accords de services élargis sur le trafic à l'échelle régionale. En particulier dans ma circonscription, Toronto-Centre, on trouve un aéroport régional qui suscite une vive controverse, et je suis sûre que vous en avez entendu parler. J'aimerais savoir si vous avez des renseignements à nous communiquer à ce sujet.

Où se rendent les gens, et le trafic a-t-il augmenté davantage dans certains aéroports et régions que dans d'autres?

M. Marc Rioux: Nous avons vu les retombées positives de nos accords dans l'ensemble du pays. Depuis l'entrée en vigueur de la politique, la plupart des grands aéroports ont reçu de nouveaux services. Les huit principaux aéroports au Canada représentent environ 97 % du trafic international. Les autres aéroports n'enregistrent peut-être pas un trafic aussi élevé, mais le marché

étant ce qu'il est, les transporteurs vont habituellement dans les grands centres.

Cela ne signifie pas pour autant qu'il n'y a aucun avantage pour les villes secondaires ou les collectivités éloignées, car dans bien des cas, la connectivité augmente. Ainsi, un résidant d'une ville secondaire qui doit passer par une de nos plaques tournantes aura plus de choix sur le plan des destinations, même s'il n'y a pas de vols directs entre sa collectivité et un pays étranger.

Mme Chrystia Freeland: Merci.

M. Davies a soulevé la question du cabotage. J'aimerais connaître votre avis à ce sujet, selon une approche de type Ciel bleu, car vous étudiez le dossier depuis longtemps.

Quelles solutions devrions-nous envisager à long terme sur le plan du cabotage de sorte que ce soit avantageux pour les consommateurs canadiens, les compagnies aériennes canadiennes et leurs employés?

M. Marc Rioux: Définissons d'abord le terme « cabotage »: c'est le transport de passagers par une compagnie aérienne étrangère entre deux points au Canada.

• (1600)

Mme Chrystia Freeland: Ou l'inverse, n'est-ce pas? Une compagnie aérienne canadienne pourrait faire une opération de cabotage aux États-Unis, par exemple.

M. Marc Rioux: C'est exact.

Très peu de pays dans le monde permettent le cabotage. Les États-Unis ne l'autorisent pas. Nous avons envisagé la possibilité de créer une zone d'aviation nord-américaine commune, comme c'est le cas en Europe, mais nos voisins du Sud ne manifestent aucun intérêt pour cette option. C'est très rare à l'échelle mondiale.

En ce qui a trait à la politique Ciel bleu, on y trouve une définition précise de ce qu'on entend par « accord ciel ouvert ». Les définitions varient d'un pays à l'autre; nous avons donc jugé important de définir ce que le Canada entendait par là. Par ailleurs, la politique précise très clairement que le cabotage ne sera pas inclus dans nos accords. En tout cas, c'est la position de principe que le gouvernement a adoptée jusqu'ici.

Mme Chrystia Freeland: Une petite question de 10 secondes: quand avez-vous examiné au juste cette possibilité avec les négociateurs américains, qui vous ont répondu par un non catégorique?

M. Marc Rioux: Nous ne l'avons pas examinée avec les Américains. Nous avons effectué une analyse à l'interne, à Transports Canada...

Mme Chrystia Freeland: Et vous avez décidé que les États-Unis ne seraient pas intéressés.

M. Marc Rioux: ... il y a quelques années, et nous en sommes arrivés à la conviction qu'il ne s'agissait pas d'une option prometteuse à ce stade-ci.

Le président: On commence à devenir des pros.

Monsieur Cannan.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vous souhaite la bienvenue, monsieur le secrétaire parlementaire, et je tiens à remercier les témoins.

C'est un sujet passionnant. Je représente Kelowna—Lake Country dans l'Okanagan, d'où je suis originaire. Notre lien avec le reste du monde — ou notre indicatif d'appel —, c'est le YLW. Nous avons un aéroport international, qui connaît une croissance phénoménale; il s'agit du 10^e en importance au Canada. La mondialisation du trafic aérien commercial est d'une grande importance pour l'ensemble de nos circonscriptions. C'est un gros moteur économique pour la vallée de l'Okanagan. Nous sommes donc heureux que cette question fasse l'objet d'une discussion et d'une étude.

Si vous me le permettez, j'aimerais obtenir quelques précisions d'ordre sémantique concernant les définitions que l'on vient d'entendre. On parle de « Ciels ouverts » et de « Ciel bleu ». Ces deux expressions sont-elles synonymes? On parlait autrefois d'accords « Ciels ouverts » et là, il s'agit de « Ciel bleu ». Est-ce que cela signifie la même chose? Pourriez-vous nous apporter des précisions à ce sujet?

M. Marc Rioux: L'expression « Ciel bleu » désigne le nom de la politique; on parle donc de la politique Ciel bleu. Certains disent que les accords négociés en vertu de la politique s'appellent des accords Ciel bleu; par contre, un accord Ciels ouverts a un sens très clair. La politique précise les éléments à inclure dans les accords Ciels ouverts, mais c'est la distinction qu'il faut faire. Il y a une définition claire de « Ciels ouverts ». Nous continuons d'utiliser cette définition. L'expression « Ciel bleu », pour sa part, fait allusion à la politique.

L'hon. Ron Cannan: D'accord. Nous avons adopté la politique en novembre 2006. C'est l'année où j'ai été élu, et je siège au Comité du commerce depuis cette date. Vous avez dit dans votre déclaration préliminaire que nos ATA couvrent plus de 80 pays, mais selon le document préparé par la Bibliothèque du Parlement, l'Office des transports du Canada affirme que le Canada possède des ATA avec 100 pays.

M. Marc Rioux: Le chiffre de 80 que nous avons mentionné, c'est le nombre de pays visés par les accords qui ont été négociés en vertu de la politique Ciel bleu. Évidemment, avant l'annonce de la politique Ciel bleu, nous avons déjà un grand nombre de partenaires commerciaux. Donc, si l'on tient compte des accords négociés avant l'entrée en vigueur de la politique Ciel bleu, nous comptons aujourd'hui 112 partenaires partout dans le monde. Toutefois, en vertu de la politique Ciel bleu, nous avons négocié des accords qui couvrent plus de 80 pays.

L'hon. Ron Cannan: Je trouve cela important, et il faut préciser que 44 d'entre eux sont des accords ouverts.

Parlons maintenant de la Colombie-Britannique. Mes collègues Nina et Don collaborent avec les responsables de l'initiative de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique et, à ce titre, ils ont tenu des discussions sur les défis que pose l'ouverture de notre marché aux transporteurs étrangers. Nous voulons la réciprocité. Du point de vue analytique, sur quels critères le ministère se fonde-t-il pour décider s'il faut négocier un accord commercial de type Ciels ouverts avec un autre pays?

M. Marc Rioux: On négociera, par défaut, un accord Ciels ouverts, à moins qu'il y ait des exceptions, si je puis les appeler ainsi. Par exemple, si nous négocions avec un pays où nos transporteurs font face à des conditions d'affaires très difficiles, ce sera une raison valable pour ne pas considérer ce pays comme un candidat à un accord Ciels ouverts en vertu de la politique Ciel bleu. Autre exemple: s'il est très difficile de faire rapatrier les profits au Canada ou de convertir en monnaie échangeable les gains réalisés dans

l'autre pays, etc., cela peut justifier la décision de ne pas conclure un accord Ciels ouverts avec ce pays.

• (1605)

L'hon. Ron Cannan: Tient-on compte de l'impact sur les transporteurs nationaux?

M. Marc Rioux: Nous tenons compte d'un certain nombre de facteurs. Par exemple, quand nous élaborons notre plan annuel de négociation, nous recueillons beaucoup de renseignements: intérêts commerciaux des transporteurs et des aéroports, considérations liées au commerce international et au tourisme, politique étrangère, sécurité, etc. Les intérêts de nos transporteurs constituent une variable dans l'équation, si vous voulez, mais nous tenons compte d'autres facteurs aussi.

L'hon. Ron Cannan: Je comprends que le cadre de base porte sur les relations économiques bilatérales entre les deux pays, mais à quelle fréquence ces accords sont-ils révisés, justement parce qu'il faut tenir compte d'autres détails? Lorsqu'il s'agit de fiscalité, on conclut probablement des protocoles d'entente, comme mon collègue, M. Gill, l'a dit. Avez-vous un processus de révision? Quand l'accord de libre-échange est révisé, ces autres accords le sont-ils aussi en même temps?

M. Marc Rioux: Pas nécessairement. Cela dépend en grande partie des besoins du marché à un moment donné. Il est possible de trouver des occasions tout à fait inattendues, d'où notre volonté de nouer des liens avec un partenaire donné. Mais, normalement, nous voulons nous assurer de conserver une longueur d'avance, pour ainsi dire, par rapport à la demande, pour que les transporteurs ne soient pas aux prises avec des contraintes attribuables à l'accord. Nous n'avons pas de délai prédéterminé pour revoir chaque accord. Cela dépend fortement des transporteurs, de la conjoncture du marché, etc. Ensuite, si nous cernons un problème, nous essayons d'en discuter rapidement avec notre partenaire.

L'hon. Ron Cannan: Bien, merci.

Dans vos observations, vous avez dit que nous n'avons pas d'accords ou que nous n'en négocions pas avec 5 des 50 marchés ciblés dans le PAMM. Avec quels pays avons-nous des pourparlers ou envisageons-nous de conclure des accords commerciaux sur le transport aérien?

M. Bruce Christie: Pardon, avec quels pays parmi les 50 n'avons-nous pas...?

L'hon. Ron Cannan: Non. Vous avez dit que nous n'avons pas d'accords avec cinq pays — vous pourriez peut-être les énumérer —, et vous avez expliqué que c'était dû à la taille de ces marchés. Avec lesquels envisageons-nous de conclure des ATA à l'heure actuelle?

M. Bruce Christie: Les cinq marchés du PAMM avec lesquels nous ne négocions pas sont le Brunei, le Myanmar, Madagascar, le Kazakhstan et la Zambie. Je le répète, c'est parce qu'il s'agit essentiellement de petits marchés qui ne semblent pas offrir de possibilités.

En ce qui concerne le plan pour cette année, nous envisageons d'entamer des pourparlers avec une série de pays, surtout pour élargir la portée de nos accords actuels. Dans certains cas, nous rencontrerons leurs représentants. Comme Marc l'a dit tout à l'heure, ce qui déclenche souvent ce processus, c'est lorsqu'une compagnie aérienne — que ce soit le transporteur étranger ou le transporteur national — vient nous faire part de son intérêt à prendre de l'expansion sur tel ou tel marché et, par conséquent, on nous demande de négocier de nouveaux services parce qu'on a atteint le seuil permis aux termes de l'accord en vigueur.

Bref, le plan pour cette année, c'est que nous allons...

Le président: Je vais devoir vous interrompre, à moins que vous vouliez répondre très brièvement, monsieur Christie. Le député a dépassé son temps de parole de sept minutes.

M. Bruce Christie: D'accord. Je vais simplement énumérer certains des pays: Antigua-et-Barbuda, le Cambodge, Haïti, Cuba, la Bolivie, l'Indonésie, la Grenade, le Japon, l'Australie, le Mexique et la Chine. Cela vous donne une idée des pays avec lesquels nous espérons négocier cette année.

Le président: Merci.

Monsieur Morin.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Christie, vous avez beaucoup parlé du développement des aéroports importants et de la connectivité. J'aimerais souligner un aspect important. La limite de la connectivité ne vient pas nécessairement de l'absence d'entente avec d'autres partenaires. En effet, elle est souvent due à la classification des aéroports et au type de services qui y est offert.

Par exemple, l'aéroport Macaza—Mont-Tremblant International se trouve dans mon comté de Laurentides—Labelle. Des compagnies aériennes américaines voulaient établir des vols entre l'aéroport Newark et celui de Mont-Tremblant ou entre l'aéroport LaGuardia et celui de Mont-Tremblant. Elles n'ont pas pu le faire, car la classification de l'aéroport les en a empêchés, parce qu'il n'y a pas de service de douanes permanent et à cause d'autres problèmes logistiques. Je ne sais pas si nous aurons un jour la chance de développer des aéroports secondaires pour assurer la connectivité. En passant, c'est la même chose à Sherbrooke.

• (1610)

M. Marc Rioux: Nos accords ne parlent pas d'aéroports régionaux ou secondaires ou de plaques tournantes internationales. La politique Ciel bleu indique à l'autre partie qu'elle peut aller dans un nombre limité de villes canadiennes, mais c'est elle qui va les choisir. S'il s'agit d'un accord de type « ciel ouvert », il n'y a pas de limite. Le transporteur étranger peut aller où il veut.

Pour qu'un aéroport offre un service international, il faut qu'il dispose de certains services de base, dont les services de douanes et d'immigration.

C'est une question à poser à l'Agence des services frontaliers du Canada, car elle est responsable de cela. Je sais qu'une stratégie a été mise en place pour étendre ces services.

M. Marc-André Morin: Le même problème existe aussi dans l'Ouest canadien. Certains de mes collègues doivent transiter par les États-Unis avant de revenir sur leurs pas. Ce serait beaucoup plus simple si l'aéroport de leur région avait une classification intelligente. C'est un problème de gérance que devrait régler le gouvernement. En plus de développer le programme international, le gouvernement devrait s'assurer que les aéroports ont la capacité de recevoir d'autres vols.

[Traduction]

Le président: Avez-vous d'autres questions, monsieur Morin?

M. Marc-André Morin: Non, c'est à peu près tout.

Le président: C'est à peu près tout? Il vous reste encore deux minutes.

Quelqu'un d'autre du NPD souhaite-t-il...?

M. Don Davies: Oui.

Le président: Vous avez une minute et demie.

M. Don Davies: En ce qui concerne les résultats, je suppose que les accords ciel ouvert visent à accroître la concurrence, comme vous l'avez dit, ainsi qu'à diminuer les coûts pour les consommateurs. Est-ce bien ce qui s'est produit?

M. Marc Rioux: Encore une fois, quand nous négocions ces accords, nous mettons en place un cadre à l'intérieur duquel nos transporteurs prennent leurs propres décisions. Nous n'avons aucune emprise sur les services qui seront lancés ni, bien entendu, sur les tarifs, mais nous espérons que les transporteurs utiliseront les droits que nous avons négociés pour offrir plus de choix aux consommateurs. Le cas échéant, nous espérons que la concurrence suivra son cours et que nous verrons un effet positif sur nos tarifs aériens.

M. Don Davies: Je comprends la théorie et l'espoir. Ce que je cherche à obtenir, ce sont des données et des résultats. Vous ne le savez peut-être pas, mais si ces accords existent depuis longtemps, y a-t-il quelqu'un au sein du gouvernement qui mesure les résultats pour déterminer si cette politique — puisqu'il s'agit d'une politique gouvernementale assortie de prétendus objectifs — permet réellement d'atteindre ces objectifs?

Je sais que nous espérons que les coûts diminueront, mais la question que je vous pose, c'est s'ils ont réellement diminué.

M. Marc Rioux: La réponse est oui. La politique a permis d'atteindre ces objectifs, et nous serions heureux de fournir les chiffres au comité.

Le président: Je suis désolé, mais je vais devoir passer à M. Shory. Le temps du NPD est écoulé.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'avoir pris le temps de venir témoigner devant le comité aujourd'hui et de mettre à profit leurs connaissances.

Je vais commencer par une petite question qui fait suite à celle de mon collègue, M. Gill, sur les droits aériens et les services aériens.

Si une compagnie aérienne n'utilise pas le droit de services aériens depuis, disons, 10 ou 15 ans ou peu importe, est-ce qu'elle perd ce droit? Y a-t-il une disposition à ce sujet dans l'ATA en vigueur ou les ATA que vous négociez?

• (1615)

M. Bruce Christie: Non, le droit continue d'exister jusqu'à ce que nous renégociions l'accord sur le transport aérien en collaboration avec l'autre gouvernement. J'ignore s'il y a des cas où nous avons diminué le nombre des fréquences dans le cadre d'un accord aérien existant. En général, nous en élargissons la portée, mais certains accords sur le transport aérien remontent assez loin.

C'est le cas, par exemple, de notre accord avec l'Inde. Nos compagnies aériennes ont des droits substantiels pour des vols entrants, mais à l'heure actuelle, ni les transporteurs étrangers ni les transporteurs canadiens n'exercent ces droits. Comme vous le savez sans doute, Air Canada a récemment annoncé son intention de rétablir le vol Toronto-Delhi. Mais les droits continuent d'exister jusqu'à ce que l'accord soit modifié.

M. Devinder Shory: On dirait que vous lisez dans mes pensées. C'est justement là où je voulais en venir.

Par ailleurs, j'ai remarqué que le MAECD fait une distinction entre un accord de type Ciel ouvert et un accord élargi. Quelle est la différence entre les deux?

M. Bruce Christie: Comme je l'ai dit tout à l'heure, un accord Ciel ouvert a très peu de restrictions concernant les droits dont jouissent les compagnies aériennes étrangères et nationales sur leurs marchés réciproques. Par exemple, dans notre accord de type Ciel ouvert avec les États-Unis, il n'y a pas de limites. Il n'y a aucune restriction quant au nombre de fréquences que les transporteurs canadiens peuvent utiliser pour entrer sur le marché américain. Cela repose sur les décisions commerciales des transporteurs canadiens, et il en va de même pour les transporteurs américains qui entrent au Canada.

Dans le cas d'un accord élargi, il faut y aller à la pièce: nous commençons au niveau le plus bas, c'est-à-dire nous sondons le marché pour en déterminer la capacité liée au trafic de passagers. Si, à l'issue de notre analyse, nous en venons à la conclusion que le marché peut être élargi parce qu'il y a un intérêt pour des fréquences supplémentaires, nous renégocions l'accord afin d'ajouter des fréquences et des destinations.

Nous ajoutons donc des droits, mais nous utilisons une approche graduelle.

M. Devinder Shory: Nous savons que le gouvernement a un programme commercial très ambitieux, et nous croyons fermement que le commerce crée des emplois et stimule notre économie pour les Canadiens et, bien entendu, pour les entreprises canadiennes.

Les ATA font partie du PAMM, et nous estimons qu'ils favorisent les intérêts des consommateurs canadiens ainsi que notre commerce et notre industrie touristique. La concurrence accrue sur le marché canadien à la suite des ATA a-t-elle eu un impact négatif sur le taux de chômage et sur les salaires et avantages sociaux dans le secteur canadien du transport aérien?

M. Bruce Christie: Nous n'avons pas réalisé ce type d'analyse. Je ne suis au courant d'aucune analyse.

M. Devinder Shory: Dans votre déclaration, vous avez mentionné les dispositions et des idées pour des options de voyage plus pratiques et plus diversifiées pour les avocats, les ingénieurs et les consultants qui doivent voyager à l'étranger pour offrir leurs services. Qu'est-ce que cela signifie exactement? Pourriez-vous nous expliquer comment cela fonctionne?

M. Bruce Christie: Je faisais allusion au PAMM. Comme vous n'êtes pas sans le savoir, le présent Plan d'action sur les marchés mondiaux cible non seulement 50 marchés prioritaires pour les entreprises canadiennes, mais aussi certaines professions et certains secteurs d'activité pour lesquels nous essayons de créer des possibilités. Bref, pour ce qui est du transport aérien, au sein de notre ministère, nous avons divers accords dont nous nous servons comme leviers, et je crois que nous pourrions dire que nous les considérons comme d'autres piliers pour faire progresser nos objectifs en matière d'échanges commerciaux et d'investissements. Nous avons des accords de libre-échange, des accords de coopération scientifique et technologique, des accords sur la protection des investissements étrangers et des accords sur le transport aérien.

Donc, dans le cadre du PAMM, nous élargissons les occasions d'affaires en ce qui concerne certains marchés, certains secteurs d'activité canadiens et certaines professions. Nous voulons avoir des accords sur le transport aérien qui soutiennent l'accroissement des occasions d'affaires. Par exemple, l'Accord de libre-échange Canada-Corée est maintenant en vigueur, et nous venons récemment

de mettre en oeuvre un accord de type « ciel ouvert » avec la Corée en vue de nous assurer d'avoir en place les liaisons aériennes pour appuyer les perspectives d'emplois et les occasions d'affaires découlant de l'augmentation des échanges commerciaux et des investissements.

Le président: Je dois vous arrêter là.

Madame Liu.

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Merci de votre témoignage.

J'aimerais revenir sur une question qui a été posée plus tôt. Vous avez nommé quelques pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord sur le transport aérien — Brunei, le Kazakhstan et quelques autres, je crois —, parce que ces marchés sont trop petits et ne présentent pas un grand intérêt pour le Canada. Sur son site Web, le ministère des Affaires étrangères dit que le Canada essaie de conclure des accords sur le transport aérien de type « ciel ouvert », seulement lorsque c'est dans l'intérêt général du Canada. Dans quelles autres situations un accord sur le transport aérien ne serait-il pas dans l'intérêt général du Canada, outre la grosseur insuffisante du marché?

● (1620)

M. Bruce Christie: Par exemple, ce serait le cas si nous n'avons pas l'impression que les passagers canadiens souhaitent suffisamment se rendre dans un marché. Il est également possible que nous ayons l'impression qu'un transporteur étranger demande un accord de type « ciel ouvert » avec le Canada qui lui donnerait des droits illimités pour effectuer des vols en direction de ce marché, mais que le trafic de passagers bilatéral entre ce pays et le Canada ne justifie pas un tel type d'accord et que cela puisse mener à une concurrence indue pour les transporteurs canadiens concernant certaines routes qu'ils ont établies au pays et à l'étranger.

Mme Laurin Liu: Nous savons également que le budget de 2009 a autorisé les entités étrangères à acquérir jusqu'à 49 % des transporteurs canadiens. Avez-vous une idée du pourcentage de transporteurs canadiens qui ont été acquis jusqu'à maintenant?

M. Bruce Christie: C'est 25 %.

Mme Laurin Liu: C'est 25 % depuis 2009?

M. Marc Rioux: Faites-vous allusion à la limite de propriété étrangère pour ce qui est des transporteurs canadiens?

Mme Laurin Liu: Oui, la limite de propriété étrangère. Quel est le pourcentage de transporteurs canadiens qui a été acquis depuis 2009? Suivez-vous ce qui se passe dans ce dossier?

M. Marc Rioux: Aucun des gros transporteurs n'a été acheté par des transporteurs, des entreprises ou des investisseurs étrangers. Cependant, il y a plusieurs centaines de petits exploitants, et je ne serais pas en mesure de vous dire si certains ont reçu des investissements supplémentaires de la part d'entités étrangères. Dans le cas des gros transporteurs, il n'y a vraiment eu aucune acquisition ou autre chose du genre.

Mme Laurin Liu: J'imagine que ce que vous dites c'est que l'effet est trop faible pour influencer sur la décision des entreprises canadiennes ou qu'il y a eu très peu d'effet.

M. Marc Rioux: Pour l'instant, la limite est toujours de 25 %, parce que, même si la loi a été modifiée, le règlement doit l'être également, ce qui n'a pas encore été fait. Donc, la limite de propriété étrangère se situe encore à 25 %. Cependant, bon nombre de nos gros transporteurs ont adopté ce qu'on appelle une structure de participation avec droit de vote variable, ce qui permet à des intérêts étrangers d'investir de manière pratiquement illimitée dans un transporteur canadien. Cependant, lorsque vient le temps de voter, ces actions ne dépassent pas la limite de 25 % des droits de vote. Cette structure a permis à certains de nos gros transporteurs d'avoir accès à plus de capital et de croître. Air Canada, WestJet et bon nombre de gros transporteurs ont adopté une structure de participation avec droit de vote variable.

Mme Laurin Liu: C'est très intéressant. Je n'en étais pas au courant.

Savez-vous s'il y a un échéancier en ce qui concerne l'entrée en vigueur du règlement qui haussera la limite à 49 %?

M. Marc Rioux: Je ne le sais pas.

Mme Laurin Liu: Je sais que la politique Ciel bleu dit que les facteurs de sécurité et de sûreté continueront d'orienter les initiatives de libéralisation du transport aérien. C'est très important. Pourriez-vous nous expliquer plus en détail la manière dont les accords sur le transport aérien tiennent compte des facteurs de sécurité et de sûreté?

M. Marc Rioux: Avec plaisir. Ces facteurs sont primordiaux. Par exemple, dans le cas de la sécurité, chaque transporteur étranger doit être certifié par Transports Canada. Nous nous assurons ainsi que les transporteurs étrangers respectent nos exigences en matière de sécurité en vue d'être autorisés à voler dans l'espace aérien canadien. Si un transporteur étranger souhaite venir au Canada pour la première fois, il doit suivre un processus qui relève de Transports Canada. Ce processus peut notamment comprendre des inspections de base avant que le transporteur aérien puisse obtenir son permis d'exploitation aérienne. Voilà pour ce qui est de la sécurité.

Dans le cas de la sûreté, Transports Canada s'assure également que le transporteur étranger respecte nos exigences en matière de sûreté. Il y a également un processus en place pour l'évaluer qui peut inclure des inspections de base. Des employés et des inspecteurs de la sûreté de Transports Canada se rendront dans l'autre pays pour y inspecter la base et s'assurer que le transporteur respecte nos exigences.

•(1625)

Le président: Merci.

Madame Grewal, allez-y.

Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup d'être venus nous entretenir aujourd'hui de ce sujet, messieurs Christie et Rioux. Vos témoignages contribuent à renforcer notre compréhension des effets du Plan d'action sur les marchés mondiaux relativement à la promotion du développement économique au pays et à l'étranger.

Le PAMM permet également au Canada de faire de la diplomatie économique avec des pays où des entreprises et des familles canadiennes peuvent tirer profit de l'accès à de nouveaux marchés émergents. Pendant que ces marchés continuent de se développer et de se renforcer grâce au partenariat lié aux accords sur le transport aérien, la politique Ciel bleu contribue à soutenir ce plan. Elle permet aux aéroports et aux transporteurs canadiens de croître et de faire concurrence aux autres joueurs sur la scène internationale.

Le gouvernement a imposé des sanctions à la Russie et a retiré ce pays de la liste des marchés prioritaires dans le PAMM. Ce geste a-t-il eu une certaine incidence sur notre accord sur le transport aérien avec la Russie? Pourriez-vous nous en parler?

M. Marc Rioux: Nous avons en effet un accord sur le transport aérien avec la Russie; cependant, aucun transporteur canadien n'effectue jusqu'à maintenant de vols directs en Russie. Jusqu'à tout récemment, il n'y avait que deux transporteurs russes qui assuraient des liaisons régulières entre nos deux pays. L'un des deux transporteurs s'est retiré du marché l'automne dernier, et l'autre n'offre des vols qu'une fois par semaine. Il n'y a pas beaucoup de vols entre deux pays dans le cadre de l'accord sur le transport aérien.

Voilà la situation qui prévaut actuellement en ce qui concerne ce pays.

Mme Nina Grewal: Monsieur Christie, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Bruce Christie: Non. Je n'ai rien à ajouter à son commentaire.

Mme Nina Grewal: D'accord.

Comment le Canada établit-il des accords sur le transport aérien avec des marchés prioritaires? Est-ce le Canada qui entame les discussions au sujet de ces accords et qui en dicte les modalités?

M. Bruce Christie: Nous ne dictons pas les modalités d'un accord. En gros, si c'est dans notre intérêt d'envisager d'élargir un accord sur le transport aérien avec un autre pays, nous communiquons avec ce pays. Avant de le faire, nous avons déjà entendu ce qu'en pensent nos parties intéressées par l'entremise de notre processus consultatif, à savoir qu'elles souhaitent étendre leurs activités dans ce marché. Nous communiquons ensuite avec l'autre gouvernement. Cela peut se faire directement grâce à nos relations avec le pays ou par l'entremise de notre ambassade ou de notre mission à l'étranger. Nous faisons part de l'intérêt et de la volonté du Canada de discuter de la manière dont nous pouvons élargir notre accord dans l'intérêt mutuel des deux parties. Évidemment, il arrive parfois que ce soit l'inverse qui se produit.

Mme Nina Grewal: Je vois.

Comment les aéroports et les transporteurs canadiens interagissent-ils avec leurs homologues dans des pays qui ont signé des accords bilatéraux en ce qui concerne les aéroports? Les industries aéronautiques et les transporteurs canadiens donnent-ils un coup de main ou des conseils en vue d'aider leurs homologues à croître?

M. Bruce Christie: Comme je vous l'ai dit, la manière dont le processus fonctionne, c'est que nos transporteurs et nos aéroports nous font parvenir la liste de leurs marchés prioritaires. Lorsque nous avons un accord élargi sur le transport aérien, le cadre juridique est ensuite créé, et nous le mettons en oeuvre et nous lui donnons force de loi par l'entremise d'un traité.

Je me dois de mentionner que les transporteurs et maintenant les aéroports participent, en tant qu'observateurs, aux négociations avec un autre gouvernement. Leur rôle est de m'offrir, à titre de négociateur en chef, du soutien technique et des conseils quant à leurs intérêts et de traiter de toute autre question de nature technique au cours des négociations. Après l'entrée en vigueur de l'accord, notre transporteur canadien communique avec son transporteur partenaire. Les transporteurs doivent présenter des demandes pour leur permis et s'entendre sur les alliances ou les partenariats qu'ils souhaitent conclure ensemble en tant que partenaires selon le principe de coprésidence ou d'un partenariat plus complexe. Cela devient alors des négociations entre deux entités commerciales.

Mme Nina Grewal: Cela fait maintenant près de huit ans que la politique Ciel bleu a été mise en oeuvre. Cette politique répond-elle aux attentes? Y a-t-il des aspects qu'il faudrait réviser?

• (1630)

M. Marc Rioux: L'analyse interne de Transports Canada a démontré que la politique demeure pertinente et que sa mise en oeuvre a été efficace et efficace. Par exemple, on évalue que des négociations avec un autre pays coûtent environ 35 000 \$ en moyenne au gouvernement. Cela comprend la préparation, les déplacements, etc. Si l'on compare ce coût aux avantages économiques qui peuvent découler des services additionnels, je crois que l'analyse démontre que nous en avons vraiment pour notre argent.

Mme Nina Grewal: Monsieur le président, me reste-t-il du temps?

Le président: Votre temps est écoulé.

Monsieur Allen.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins de leur présence.

Monsieur Christie, j'aimerais revenir sur l'un des commentaires que vous avez faits plus tôt au sujet de la Corée du Sud et de l'accord commercial. L'Aéroport international d'Halifax a publié un communiqué de presse qui mentionnait que plusieurs transporteurs exportaient du homard. L'un de ces transporteurs, Korean Air Cargo, transporte chaque fois de 40 à 50 tonnes de homard. Le 21 décembre, il devait transporter sa plus grosse cargaison de homard: 100 tonnes. J'aimerais tout simplement comprendre. Vous avez dit que l'accord sur le transport aérien sous-tend l'accord commercial. Y a-t-il des conflits entre les deux? Arrive-t-il qu'un accord sur le transport aérien entre en conflit avec un accord commercial? Comment gérez-vous une telle situation? Les deux accords sont-ils strictement complémentaires?

M. Bruce Christie: Je dirais qu'ils sont strictement complémentaires. Il n'y a aucun exemple qui me vient à l'esprit au sujet d'un accord sur le transport aérien qui entrerait en conflit avec un accord de libre-échange en ce qui a trait aux objectifs du Canada. Je rappelle qu'il s'agit d'un mécanisme de soutien. En ce qui concerne par exemple les exportations de marchandises du Canada, je crois que 30 % des exportations de marchandises vers des marchés non parties à l'ALENA sont faites par la voie des airs. Cela joue donc un rôle extrêmement important en vue d'élargir nos échanges commerciaux. Je dirais qu'ils vont de pair et qu'ils sont complémentaires.

M. Mike Allen: D'accord. Vous m'amenez à ma deuxième question en disant qu'environ 30 % des exportations de marchandises vers des marchés non parties à l'ALENA sont faites par la voie des airs. Ce pourcentage était de 27 % en 2007 et a atteint 30 % en 2012. Avons-nous des données plus récentes pour la période de 2012 à 2014? L'augmentation de 27 à 30 % était-elle une forte hausse ou devrais-je m'attendre à ce que ce pourcentage connaisse une croissance exponentielle au cours des prochaines années?

M. Bruce Christie: Pour ce qui est de votre première question, je ne sais pas si nous avons des données plus récentes, mais nous allons bien entendu vérifier pour vous.

En ce qui concerne la courbe de cette croissance, c'est difficile de la prévoir. Comme vous n'êtes pas sans savoir, les tarifs douaniers sont en fait progressivement éliminés sur une période donnée dans certains de nos accords commerciaux. Au final, en ce qui a trait à certains accords de plus grande envergure que le gouvernement a

récemment négociés avec l'Union européenne et la Corée, par exemple, ou qu'il négocie actuellement dans le cas du Partenariat transpacifique, je crois que cette croissance sera plus rapide lorsque ces accords entreront en vigueur.

M. Mike Allen: D'accord. Merci.

J'aimerais revenir sur ce qui a été dit au sujet des droits et des services aériens. J'aimerais avoir une précision.

Qu'avons-nous constaté? Si les transporteurs aériens ne tirent pas profit de tous les droits disponibles à l'heure actuelle, constatons-nous qu'historiquement leur utilisation de ces droits augmente ou y a-t-il des fluctuations de ces accords et que parfois les transporteurs en profitent une année et pas l'année suivante? Constatons-nous une tendance? Sur quelles données historiques nous fondons-nous pour dire que ces droits sont au final utilisés?

M. Bruce Christie: Étant donné que nous négocions les accords élargis en fonction des conseils et des demandes que nous recevons de nos transporteurs, nous constatons normalement une demande et une croissance. Cela étant dit, il y a certainement des cas où des transporteurs canadiens ont demandé des droits additionnels que nous avons négociés en leur nom, mais nos transporteurs ont cessé de profiter de ces droits, parce que les routes sont devenues non rentables pour eux ou que d'autres aspects du marché ont changé.

Je ne connais pas d'autres analyses que nous avons faites en vue de mesurer les fluctuations en la matière. Marc, avez-vous quelque chose à ajouter?

• (1635)

M. Marc Rioux: La tendance est clairement à la hausse au fil des ans. Comme M. Christie l'a dit, il arrive parfois qu'un transporteur annule un service pour des raisons commerciales. Cependant, dans l'ensemble, nous constatons une nette tendance à la hausse en ce qui concerne les services offerts par nos transporteurs découlant de la gamme d'accords que nous avons conclus.

M. Mike Allen: Parfait. Merci.

Vous avez mentionné quelques statistiques dans votre déclaration. Vous avez dit que les accords ouverts que nous avons conclus couvrent environ 72 % du trafic international de passagers du Canada et que le Canada a conclu un accord ouvert avec des pays ou a offert un tel accord à des pays qui représentent collectivement près de 91 % de l'ensemble du commerce bilatéral international de marchandises du Canada.

On dirait qu'il reste encore 9 % à aller chercher en ce qui concerne le commerce de marchandises. Y a-t-il une partie du 9 % restant qui vaut la peine d'aller chercher? Pensons-nous atteindre un jour le 100 %? C'est pratiquement un oui ou un non.

M. Bruce Christie: Pour répondre à votre question, je dirais que la raison pour laquelle nous sommes à 91 % est que nous avons proposé des accords de type « ciel ouvert » pour les raisons que vous avez mentionnées, et les autres pays ont dit ne pas être intéressés. Ils préfèrent une approche plus fragmentée ou graduelle.

Le président: Monsieur Davies.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Christie, le cabotage s'applique autant au transport des marchandises que des passagers, n'est-ce pas?

M. Bruce Christie: Oui, c'est exact.

M. Don Davies: D'accord, merci.

On vous a demandé à plusieurs reprises pourquoi certains pays ne figurent pas sur la liste des pays avec qui nous pourrions négocier des accords « ciel ouvert ». Vous avez mentionné le Brunei et le Kazakhstan. Vous avez évoqué quelques considérations d'ordre commercial, dont la taille du marché et l'intérêt des consommateurs.

Y a-t-il des préoccupations politiques qui entrent en ligne de compte dans la décision de négocier ou non avec un pays en particulier?

M. Bruce Christie: Oui, absolument, mais je ne suis pas en mesure d'entrer dans les détails à ce moment-ci.

M. Don Davies: D'accord. Y a-t-il une raison?

M. Bruce Christie: Ce sont des préoccupations qui touchent la sécurité nationale.

M. Don Davies: D'accord. Il pourrait donc y avoir des préoccupations en matière de sécurité nationale.

La raison pour laquelle je pose la question, c'est que le Brunei, qui est un pays avec qui nous négocions dans le cadre du Partenariat transpacifique, a adopté au printemps dernier une forme de charia en vertu de laquelle la peine de mort est infligée pour beaucoup d'infractions, notamment l'adultère et l'homosexualité. On procède aussi à l'ablation de l'appendice pour divers actes.

Je voudrais simplement savoir si ce sont des facteurs qui sont pris en considération dans la décision d'accroître ou non le trafic aérien entre deux pays.

M. Bruce Christie: Je suppose que oui. Si nous voulions obtenir un mandat de négociation auprès de nos deux ministres, le ministre des Transports et le ministre du Commerce international, il faudrait examiner tous les facteurs qui influent sur les relations bilatérales entre le Canada et ce pays, et ce sont évidemment des enjeux qui seraient pris en considération. Chose certaine, nos ministres en tiendraient compte dans leur décision d'accorder ou non le mandat de négociation.

M. Don Davies: Nos analystes font d'excellentes recherches. Ils nous ont fourni l'information que je vais vous transmettre, et je cite:

Selon le rapport de décembre 2008 *Analysis of Canada's Bilateral Air Services Agreements: Policy Focus on Asia-Pacific Region*, préparé pour le gouvernement de la Colombie-Britannique, une différence marquée entre les ATA négociés par le Canada et ceux négociés par les États-Unis concerne la signature d'un addenda confidentiel. Si la loi américaine proscrit...

C'est-à-dire interdit

... la signature d'un addenda confidentiel pour ce type de traités, de nombreux ATA négociés par le Canada incluent un addenda confidentiel sur des questions commerciales, notamment sur les tarifs aériens, la capacité de sièges et la fréquence des vols.

Cette analyse est-elle exacte et reflète-t-elle la situation actuelle? Dans l'affirmative, le Canada a-t-il envisagé d'adopter une approche semblable à celle des États-Unis pour ce qui est d'assurer la transparence?

M. Marc Rioux: Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous comptons maintenant 112 partenaires partout dans le monde. Les annexes confidentielles sont très rares. Nous ne préconisons pas une telle approche; cependant, lorsque nous négocions avec un autre pays, il peut arriver que l'autre pays demande que certains renseignements soient consignés dans une annexe confidentielle. En pareil cas, si nous considérons que cela peut nous amener à conclure un accord qui est avantageux pour le Canada, nous accédons à leur demande. Plus souvent qu'autrement, ces annexes renferment des dispositions qui n'ont aucune pertinence économique. Elles portent surtout sur des questions de sécurité ou de douanes.

• (1640)

M. Don Davies: Je vois.

Dans le même rapport, on peut lire:

Les représentants de Transports Canada responsables des accords bilatéraux ne sont pas prêts à accepter un accord de type « ciel ouvert » s'il y a un risque que le transporteur national perde du trafic au profit de transporteurs étrangers, même si un tel accord serait avantageux pour l'ensemble de l'économie canadienne.

Cette analyse est-elle exacte et est-elle toujours valide?

M. Marc Rioux: Comme je l'ai dit plus tôt, l'intérêt des transporteurs canadiens doit être pris en considération. Après tout, ce sont eux qui offrent les services. Toutefois, ce n'est pas le seul facteur qui entre en ligne de compte. Nous tenons également compte de l'intérêt des aéroports canadiens. Dans bien des cas, nous avons négocié des accords, alors que les transporteurs n'y étaient pas du tout favorables. Nous avons essayé de négocier des accords qui, au fil du temps, bénéficieraient à toutes les régions du pays.

M. Don Davies: Merci.

Le président: Monsieur Gill, vous disposez de cinq minutes.

M. Parm Gill: Merci, monsieur le président.

J'ai une question à vous poser. Vous avez parlé de l'accord sur le transport aérien que nous avons conclu avec les États-Unis. Dans le cadre de cet accord, je suppose que les transporteurs américains et canadiens peuvent effectuer des vols de façon illimitée. Est-ce le cas des autres ATA? Est-ce illimité ou est-ce que cela varie? Quels sont les critères qui sont appliqués?

M. Bruce Christie: Dans un accord de type « ciel ouvert », ces droits sont illimités, mais dans la liste des accords élargis, ils ont tous leur particularité. Dans certains cas, nous commençons par négocier trois vols par semaine vers une destination dans chaque marché, puis nous passons graduellement à cinq vols ou à un service quotidien, avec un vol ou deux par jour. Dans le cas d'un accord de type « ciel ouvert », dans le cadre de la Politique Ciel bleu, il n'y a aucune restriction quant à la fréquence ou au nombre de destinations.

M. Parm Gill: Une fois qu'on a signé un ATA avec un pays donné... Évidemment, je suppose qu'il y a plus d'une compagnie aérienne qui est intéressée, comment détermine-t-on quelle compagnie aérienne va en profiter? Sur quels critères se fonde-t-on pour prendre une décision?

M. Bruce Christie: Nous désignons le transporteur aérien dans l'accord en fonction de son intérêt à accéder à ce marché.

M. Parm Gill: Mais qu'arrive-t-il s'il y a plus d'un transporteur aérien intéressé? De quelle façon déterminez-vous qui l'obtient?

M. Bruce Christie: Dans la mesure du possible, nous négocions une entente permettant à tous d'accéder au marché.

M. Parm Gill: J'ai une autre question. Pourriez-vous nous dire quelles sont les principales difficultés — ou obstacles — auxquelles vous êtes régulièrement confrontés lorsque vous négociez ces ATA avec d'autres pays? Quelles sont les difficultés auxquelles vous êtes presque sûrs de faire face avec chacun d'entre eux?

M. Bruce Christie: Je devrais peut-être m'en remettre à Marc. J'occupe ce poste depuis quatre mois seulement et je n'ai négocié que cinq ententes...

Des voix: Oh, oh!

M. Bruce Christie:... et je n'ai pas eu à surmonter de grandes difficultés jusqu'à présent.

C'est comme dans toute négociation; c'est donnant, donnant. Normalement, on négocie au nom de ses intervenants, ses transporteurs et ses aéroports, et l'autre partie essaie d'obtenir le plus d'avantages possible pour son compte. Évidemment, comme dans toute négociation, ce qui est le plus difficile, c'est d'arriver à un compromis.

Étant donné que vous avez plus d'expérience que moi, Marc, vous avez peut-être d'autres choses à ajouter.

M. Marc Rioux: C'est incroyable. Même lorsqu'on négocie avec un petit pays et qu'on croit que cela va être facile, il y a toujours des difficultés qui surviennent. Chaque pays est très fier et veut habituellement laisser sa marque sur l'accord. Le nombre de questions sur lesquelles nous devons nous entendre varie énormément. Cela dépend vraiment de chaque situation.

Comme je l'ai déjà dit, il y a des pays où l'environnement commercial est difficile pour les transporteurs aériens. C'est quelque chose qui peut nous causer bien des maux de tête. Même avec nos plus grands partenaires, il arrive parfois que nous ayons des questions à résoudre. Chaque cas est différent.

•(1645)

M. Parm Gill: Merci, monsieur le président.

Mon collègue, M. Cannan, a une question pour vous. En fait, c'est plutôt une précision, alors ce sera rapide.

Le président: Il vous reste 30 secondes.

L'hon. Ron Cannan: Merci.

Monsieur Christie, j'allais dire que vous négociez de très bons accords sur le transport aérien.

Monsieur Rioux, j'aimerais obtenir une précision. Vous avez indiqué que nous avions des ententes de partenariat avec 112 pays. Nous avons 44 accords élargis. Est-ce que ces 44 accords font partie des 112? J'imagine que les 112 accords ne sont pas des accords de type « ciel ouvert », n'est-ce pas?

M. Marc Rioux: Nous avons 112 partenaires. Un accord sur le transport aérien est un traité, alors nous avons conclu un traité dans presque tous les cas. Parfois, il s'agit davantage d'une entente administrative, ou d'un protocole d'entente, par exemple.

Le chiffre 112 se rapporte au nombre de partenariats que nous avons partout dans le monde avec ces pays. Le chiffre 44 se rapporte au nombre de pays visés par un accord « ciel ouvert »; donc oui, ces 44 pays sont inclus dans les 112. Pour les autres...

Une voix: [Note de la rédaction: inaudible]

M. Marc Rioux: D'accord. Dans presque tous les cas, nous avons des accords où il y a une capacité inutilisée. Comme on l'a expliqué plus tôt, ce n'est peut-être pas un accord de type « ciel ouvert », mais les droits sont là. Ils ne sont pas utilisés.

Le président: Merci, monsieur Cannan.

Madame Freeland, je crois savoir que vous avez une ou deux brèves questions.

Mme Chrystia Freeland: Oui.

Le président: Allez-y.

Mme Chrystia Freeland: Notre président nous impose des limites de temps assez strictes, alors je vais essayer de poser deux questions rapidement.

Ma première question porte sur certains changements dans le macro-environnement — le prix du pétrole. Pensez-vous que la chute du prix du pétrole aura des répercussions sur le transport aérien et, par le fait même, sur vos négociations? Assistera-t-on à un plus grand nombre de déplacements? Les gens voudront-ils voyager davantage?

M. Bruce Christie: Je pense que la baisse du prix du pétrole pourrait se traduire par des billets d'avion moins coûteux et une plus forte demande de transport aérien. S'il y a une plus grande demande vers des marchés en particulier, cela pourrait influencer notre décision de vouloir élargir des accords avec ces marchés.

Mme Chrystia Freeland: Avez-vous fait des projections à cet égard? Établissez-vous des plans en fonction de cette possibilité?

M. Bruce Christie: Non, pas pour l'instant.

Mme Chrystia Freeland: J'ai une dernière question. Monsieur Christie, vous avez dit il y a une minute que les intervenants que vous représentez dans le cadre de vos négociations sont les transporteurs aériens et les aéroports. Qu'en est-il des intérêts des consommateurs, des voyageurs et des employés de ces compagnies aériennes? Quel est l'équilibre que vous tentez d'atteindre? Je me rends compte que cela doit être extrêmement difficile. Il y a énormément de parties prenantes. Pourriez-vous nous donner un aperçu de vos consultations avec les différents groupes d'intérêts?

M. Bruce Christie: Essentiellement, nous consultons les principaux utilisateurs du transport aérien et nous tenons compte des besoins prioritaires des compagnies aériennes et des aéroports, mais par l'intermédiaire des commissions du tourisme, nous arrivons à mieux comprendre ce que les consommateurs veulent faire et où ils veulent voyager.

Lorsque nous consultons les commissions du tourisme, à l'échelle fédérale, mais aussi dans les provinces et territoires, elles sont en mesure de nous dire dans quel marché touristique elles voient une croissance de la demande. C'est ce qui nous permet de répondre aux besoins des voyageurs.

Mme Chrystia Freeland: Qu'en est-il des employés?

M. Marc Rioux: Dans le cas de négociations d'envergure, comme les négociations entre le Canada et les États-Unis sur l'ouverture des espaces aériens ou les négociations entourant l'accord global avec l'Union européenne, par exemple, il y avait des représentants du mouvement syndical au sein de la délégation.

Le président: Merci.

J'aimerais me prévaloir de ma prérogative de président. J'ai une question à vous poser au sujet de la façon dont vous négociez ces accords et ces frais d'atterrissage et de service avec les différents pays. Par exemple, est-ce qu'Air Canada paiera les mêmes frais d'atterrissage à Londres que n'importe quel autre transporteur aérien britannique une fois que ces accords seront en place?

M. Marc Rioux: Absolument. Lorsque nous négocions des accords, il y a des dispositions qui garantissent qu'aucun transporteur aérien ne fera l'objet de discrimination. Si un aéroport quelque part donne un rabais à un transporteur, nous voulons que tous nos transporteurs bénéficient du même rabais. En général, nous veillons à ce qu'il n'y ait aucune discrimination à l'égard des transporteurs aériens canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Merci, messieurs. C'est ce qui met fin à cette partie de la séance. Nous allons faire une pause de cinq minutes, après quoi nous reprendrons nos travaux à huis clos.

Encore une fois, messieurs, je vous remercie de votre présence.

Chers collègues, je vous invite donc à aller vous chercher un café, puis à revenir rapidement afin que nous puissions poursuivre nos travaux.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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.

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.

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