



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 047 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 23 février 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le lundi 23 février 2015

• (1530)

[Traduction]

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.)): Chers collègues, pouvons-nous commencer? Je crois que nous avons le quorum.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous procédons à l'étude sur les effets positifs — et peut-être pas seulement positifs — du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

Je suis heureuse d'avoir d'excellents témoins ici avec nous aujourd'hui. Nous allons commencer avec M. Andy Gibbons, directeur des Relations gouvernementales pour WestJet.

Merci d'être parmi nous, monsieur Gibbons. Vous avez 10 minutes, et ensuite nous allons vous poser de nombreuses questions intelligentes et réfléchies.

M. Andy Gibbons (directeur, Relations gouvernementales, WestJet Airlines Ltd.): Bien. J'essaierai de vous fournir des réponses intelligentes et réfléchies également, si je le peux.

Merci beaucoup, madame la présidente. Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous parler aujourd'hui.

À WestJet, nous nous réjouissons de l'intérêt que portent votre comité, tout autre comité et les parlementaires, bien sûr, à l'avenir de l'aviation commerciale au Canada, qui est tout un moteur de création d'emplois et de croissance économique. Ces réunions sur le Plan d'action sur les marchés mondiaux du gouvernement et sur le succès de ces stratégies arrivent à un moment opportun, car nous réalisons des progrès très intéressants à WestJet et mettons en oeuvre ces accords.

L'aspect international de nos affaires est moins connu que nos réalisations à l'interne, et je m'excuse d'avance si vous vous sentez submergés par les statistiques.

Les accords bilatéraux sur le transport aérien contribuent à la création d'emplois et à l'expansion du secteur essentiel du voyage et du tourisme, et relie le monde au Canada et les Canadiens au reste du monde. La mise en oeuvre de ces accords est effectuée par des transporteurs nationaux solides qui ont l'esprit d'entreprise, et je vais vous parler de comment ils s'y prennent et des nombreuses façons dont les Canadiens en profitent.

Ce vendredi, nous allons célébrer notre 19^e anniversaire. WestJet et tous ses employés sont très fiers de nos réalisations et de notre croissance à la fois sur le terrain et dans les airs. Nous sommes passés de cinq destinations et de trois avions en 1996 à 19,7 millions de clients en 2014. Il y a de quoi être fiers.

Malheureusement, comme pour tout autre anniversaire, il faut jeter un regard en arrière, mais dans notre cas, il s'agit d'une réussite. En 2006, nous avons commencé à offrir un service international à Nassau, aux Bahamas, et nous avons connu une grande croissance depuis. En 2015, nous aurons plus de huit millions de sièges sur des vols à l'extérieur du Canada: 5,5 millions de sièges à bord d'avions à

destination et en provenance des États-Unis, et comme vous le savez, il s'agit de notre plus grand marché pour les trajets internationaux, et 2,5 millions à destination et en provenance d'autres points internationaux. Cela représente 36 000 vols à destination et en provenance des États-Unis, c'est-à-dire environ 100 vols par jour en 2015, et 16 000 vols à destination et en provenance des points internationaux. Pour mettre les choses en perspective, en 2005, 98 % de notre capacité totale était utilisée pour les vols intérieurs. En 2015, 30 % de notre capacité sera utilisée pour des vols internationaux. La proportion internationale de nos activités est en pleine croissance et continuera de l'être.

Voici quelques points saillants de l'année dernière concernant les trajets internationaux et WestJet.

En 2014, nous avons connu un franc succès avec le lancement de notre premier service transatlantique vers Dublin, en Irlande, rendu possible en partie grâce à l'entente entre le Canada et l'Union européenne. Ce service a été l'un des plus grands succès de l'histoire de WestJet et l'est encore. Le taux de vente est de plus de 98 % pour ce trajet sans escale entre St. John's et l'Europe.

Dans la foulée de ce succès, nous avons annoncé au mois de mai qu'un nouveau service sera offert entre Halifax et Glasgow, au Royaume-Uni, et que le service saisonnier vers Dublin continuera. Nous sommes fiers de notre partenariat avec l'aéroport de Halifax, et vous aurez l'occasion d'entendre Jerry Staples sous peu.

Au cours de 2014, nous avons continué à élargir nos partenariats avec les autres transporteurs, partenariats qui sont la pierre angulaire de notre approche à la connectivité internationale en ce moment. Nous avons ajouté 13 relations intercompagnies et deux nouveaux partenariats pour des trajets en classe économique avec China Airlines et Qantas, pour un total de 35 accords, et je vous en reparlerai plus tard.

En juillet 2014, nous avons annoncé que nous allions commencer le service à gros porteur pour la première fois. Nous avons choisi des Boeing 767-300 et prévoyons les mettre en fonction pour les trajets entre l'Alberta et Hawaï plus tard cette année. En 2016, nous prévoyons aussi utiliser ces avions pour élargir notre réseau dans d'autres marchés internationaux.

Notre croissance et nos investissements sont plus qu'un succès commercial pour WestJet; il s'agit aussi d'un très grand succès économique pour notre pays. Voici quelques exemples pour démontrer que notre croissance contribue à faire avancer d'autres secteurs essentiels.

Nous sommes le seul transporteur commercial au Canada à effectuer toute notre maintenance lourde au pays. Comme vous l'avez entendu, ces emplois sont très importants à Kelowna et à Kelowna Flightcraft, le plus important employeur privé de la région. Nous sommes fiers de ce partenariat et des emplois que nous créons dans cette région, ainsi qu'à Windsor, en Ontario.

Nous avons une convention de vente conditionnelle pour 45 avions Bombardier Q400 fabriqués à Toronto. Nous avons actuellement une commande ferme pour 30 avions et l'option d'en ajouter 15 autres. Il s'agit d'emplois qui sont parmi les plus spécialisés dans le secteur de la fabrication en Ontario, et nous sommes très fiers de ce partenariat.

Ce qui est aussi important que la provenance de ces avions, c'est leur destination, ce qui m'amène sur le sujet de WestJet Encore. WestJet Encore est conçu pour desservir les petites et moyennes communautés au Canada qui ne recevaient aucun service aérien ou qui étaient desservies par un seul transporteur pendant des décennies. Les résultats démontrés par WestJet Encore jusqu'à présent sont incroyables, c'est le moins qu'on puisse dire, et je vous en parlerai plus longuement. C'est pertinent pour votre étude, car c'est ce que nous appelons « l'accès au-delà de la passerelle ».

Un grand nombre de ces communautés n'ont eu qu'un seul transporteur leur offrant une correspondance aux vols internationaux.

• (1535)

Voici l'histoire de WestJet Encore. WestJet a toujours eu une flotte d'avions à réaction à fuselage étroit, mais il est question ici d'un autre type d'aéronef. Grâce à nos Boeing à turbopropulseurs, nous pouvons maintenant desservir les collectivités que nous ne pouvions pas desservir avec des avions à réaction tout en restant rentables. Fredericton, au Nouveau-Brunswick, en est un bon exemple. En avril, nous lancerons un service de deux vols par jour à destination de Toronto. Nous en sommes ravis. Fredericton était le plus grand centre urbain du pays que nous n'avions pas encore desservi. Nous sommes donc très fiers que ce service sera en place en avril. Il s'agit d'un exemple parmi d'autres.

Il y a une demande et du lobbying énorme de la part des collectivités car elles comprennent que l'accès international, des tarifs plus bas et la concurrence jouent un rôle clé dans leur croissance économique. En somme, les visiteurs internationaux veulent avoir un accès plus abordable à des endroits autres que la Tour CN et Canada Place. Ils veulent pouvoir se rendre à Nanaimo, à Brandon, à Fredericton ou à Gander. Un choix et une concurrence accrues sur le marché régional vont augmenter les retombées des ententes bilatérales au-delà des grands aéroports, et nous en sommes déjà témoins.

Pour vous donner un portrait un peu plus détaillé — c'est-à-dire pour revenir aux statistiques dont je vous ai parlé —, il y a 32 villes au Canada qui ont seulement une connectivité internationale avec Air Canada Star Alliance, 12 villes où la connectivité est fournie par plusieurs transporteurs et 17 villes où la connectivité internationale est fournie par Air Canada et WestJet.

Ce qu'il faut retenir, c'est que 25 % de tous les marchés au Canada seraient des marchés internationaux monopolisés par Air Canada si WestJet et nos partenaires n'étaient pas présents. Au fur et à mesure que nous allons prendre de l'expansion, d'autres villes passeront de la catégorie de monopole d'Air Canada Star Alliance à la catégorie concurrentielle; c'est notamment le cas de Fredericton, de Penticton, de Gander et de Sydney en 2014 et 2015.

Je crois que vous comprenez ce que j'essaie de vous dire. Le plus important lorsqu'il s'agit de réaliser le potentiel de toute entente, c'est d'avoir des lignes aériennes fortes et rentables qui ont un esprit d'entreprise. Au niveau bilatéral, les services de partage de codes font partie intégrante de notre boîte à outils pour créer et conserver de nouveaux marchés. Dans toute entente de type Ciel ouvert, les droits de partage de codes sont en général illimités, ce qui fournit aux transporteurs des deux côtés un accès facile au troisième et

quatrième marchés parce que les codes peuvent être utilisés par les transporteurs qui exploitent un service entre les deux pays.

Le partage de codes, comme vous l'avez appris, est un facteur économique important et est beaucoup moins risqué et beaucoup plus rentable que de lancer des services qui exploitent leurs propres avions. C'est aussi une façon facile d'établir une présence dans les pays des parties contractantes.

La politique Ciel bleu et les pressions exercées pour conclure des ententes de type Ciel ouvert dans la plupart des pays des Caraïbes expliquent le succès de WestJet dans cette région, et nous sommes extrêmement reconnaissants du travail qui a été fait pour élargir les droits afin d'offrir des services utilisant leurs propres appareils et des services de partage de codes. Avec nos nouveaux avions à fuselage large, nous allons essayer de répéter ce succès et de faire baisser les tarifs, tout en offrant plus de choix aux voyageurs à l'intérieur de l'Union européenne ainsi que dans les marchés de l'Amérique du Sud et de l'Asie.

Les marchés que le négociateur en chef veut élargir se trouvent aussi sur notre liste de priorités. Je vous remercie encore une fois de tout ce que vous faites pour augmenter l'accès à ces marchés importants.

Le gouvernement du Canada nous a grandement aidés dans nos efforts en vue de prendre de l'expansion sur les marchés internationaux et continue d'accepter nos propositions pour établir les priorités et régler les problèmes dans le cadre des ententes actuelles.

Il est vrai qu'une partie de la capacité n'a pas été utilisée, mais ces ententes sont ambitieuses et sont négociées chaque année, ce qui veut dire qu'on doit y inclure une marge de croissance. De plus, à cause de contraintes au niveau des créneaux horaires, la capacité non utilisée n'est parfois pas attribuable à un manque de volonté de la part du transporteur, mais plutôt à sa limite physique d'exercer ces droits.

Dans l'ensemble, M. Christie et son équipe, ainsi que M. Rioux et son équipe, méritent d'être félicités pour leur travail. WestJet les appuie.

Nous trouvons encourageantes les discussions qui se sont déroulées à votre comité au cours des dernières semaines en ce qui a trait à une politique qui encourage des transporteurs forts. La nomination de M. David Emerson comme président du Comité d'examen de la Loi sur les transports au Canada est bien accueillie et tombe à point pour notre secteur. Dans notre mémoire au comité, nous avons recommandé que la structure des coûts du secteur canadien de l'aviation soit reconnue et soit la priorité numéro un. Le règlement de cette question, comme le Conseil des chefs d'entreprises et d'autres l'ont dit, est la plus importante recommandation que le comité pourrait faire afin d'assurer que les accords aériens bilatéraux fournissent les meilleurs avantages économiques possible pour les Canadiens.

• (1540)

Comme vous l'avez entendu au cours des dernières semaines, l'aviation commerciale au Canada n'est pas un secteur stagnant. La concurrence est féroce, comme il se doit. Nous avons hâte de voir le rapport du comité qui sera publié plus tard en 2015.

Je répondrai maintenant à vos questions.

Merci.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci beaucoup, monsieur Gibbons. Vous avez respecté le temps alloué exactement. Votre équipe et vous avez fait de l'excellent travail.

M. Andy Gibbons: Vous voulez dire qu'on est tombé pile?

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Vous avez dépassé de trois secondes. C'est assez impressionnant.

Il nous reste un dernier témoin. Nous allons maintenant entendre M. Mike Darch, de la Consider Canada City Alliance. Il se joint à nous par vidéoconférence à partir de Miami, où il fait certainement beaucoup plus chaud qu'ici.

Merci beaucoup de vous joindre à nous, monsieur Darch.

M. Mike Darch (président, Consider Canada City Alliance): Je vous remercie de prendre le temps de m'écouter aujourd'hui et d'avoir fait le nécessaire pour me permettre de témoigner par vidéoconférence. J'ai quitté Ottawa hier, et la météo était un peu différente qu'ici.

Je vais vous donner d'abord une petite idée de ce qu'est la Consider Canada City Alliance. Nous sommes une organisation axée sur la collaboration qui regroupe 11 agences de développement économique municipal de partout au pays. Nos membres sont les villes suivantes: Halifax, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Waterloo, London, Winnipeg, Saskatoon, Calgary et Vancouver. Ces grandes villes représentent environ 52 % de la population du Canada, à peu près 54,5 % de son PIB et environ 68 % de la croissance du PIB au Canada au cours des cinq dernières années.

Notre objectif principal est de collaborer, d'attirer des investissements étrangers au Canada et dans nos villes respectives, d'échanger des pratiques exemplaires pour accroître notre productivité et notre efficacité, et de travailler avec des partenaires pour attirer davantage les investissements étrangers directs au Canada. Nous avons fondé l'organisation de manière informelle en 2007. Et en 2012, moins de trois ans plus tard, nous nous sommes incorporés en tant qu'organisme sans but lucratif.

Pour notre organisation et nos membres, le Plan d'action sur les marchés mondiaux est d'une importance capitale. D'abord, le plan définit clairement les priorités géographiques au Canada en termes d'investissements étrangers directs et de commerce, ainsi que les priorités au sein des secteurs industriels. Le Canada est un pays commerçant, et il l'a toujours été. Le plan souligne l'importance des investissements étrangers directs et du commerce pour l'économie canadienne.

Plus important encore, le plan indique clairement au marché international que le gouvernement fédéral s'est engagé à accroître le commerce et les investissements étrangers. Cela aide nos membres à élaborer leurs stratégies et de s'assurer qu'elles cadrent avec les objectifs fédéraux. Le plan fournit aussi une indication précise des secteurs où les ressources du gouvernement fédéral seront investies.

Je sais que vous voulez savoir ce que le plan a réussi à faire jusqu'ici. D'abord, je crois que le plus important, c'est qu'il a donné à nos membres la capacité de se concentrer sur des régions géographiques et des secteurs industriels précis. Les organisations municipales comme les nôtres se trouvent au bas de l'échelle. Les ressources se font rares, et elles doivent concentrer leurs efforts.

Nous croyons qu'il est de plus en plus efficace que le gouvernement fédéral présente la valeur des politiques et le contexte commercial qui a été créé au Canada, pour qu'ensuite nos membres fassent un suivi en offrant des possibilités d'investissement précises ainsi que des indications sur la manière dont ces investisseurs peuvent s'intégrer dans nos villes respectives.

Au cours des deux dernières années, il y a eu une amélioration notable des relations de travail entre notre organisme et nos membres, le ministère des Affaires étrangères, Investir au Canada

et le Service des délégués commerciaux. Nous sommes en train d'intégrer de plus en plus ce que nous faisons, y compris nos activités, nos communications et nos messages. Comme je l'ai dit, nous utilisons de mieux en mieux les ressources limitées de nos membres. Cet été, nous avons un délégué commercial à notre organisation, qui travaille aujourd'hui avec nous et nos 11 membres, en nous mettant directement en lien avec le Service des délégués commerciaux. Lors de notre réunion semestrielle qui a eu lieu en février à Ottawa, il était clair qu'un des changements positifs était que les partis concernés faisaient preuve dorénavant d'un plus grand professionnalisme et d'un meilleur savoir-faire en ce qui concerne le commerce et les investissements étrangers.

• (1545)

Pour vous donner des exemples plus précis, nous soutenons fortement les efforts accrus du Canada pour conclure davantage d'accords sur le commerce et les investissements dans le monde.

En mars 2014, nous étions au Japon et à Taïwan pour nous préparer au Partenariat transpacifique. À l'automne, nous nous sommes rendus en Europe pour une deuxième fois, avant que l'AECG n'entre en vigueur. Nous pensons qu'il vaut mieux être bien préparés lorsque ces accords sont entérinés plutôt que de rester là à ne rien faire et d'attendre qu'ils soient approuvés, pour ensuite essayer d'en bénéficier.

En mars, nous mènerons notre quatrième mission en Chine, qui s'inscrit dans la foulée de l'étude complémentaire réalisée en 2012 de concert avec la Chine et de la plus récente visite du premier ministre là-bas.

Nous menons aussi de plus petites missions. Par exemple, la mission à laquelle je participe actuellement vise à promouvoir une conférence sur l'investissement. Elle aura lieu avant les Jeux panaméricains. Nous irons à Miami pour le colloque, des réunions d'affaires sont prévues le lendemain, puis nous partirons ensuite pour Sao Paulo et Goryeo.

Plus tard cette semaine, nous serons en Californie pour la Conférence des développeurs de jeux vidéo, accompagnés de représentants de sept de nos villes et du gouvernement fédéral, où nous nous efforcerons d'accroître le commerce et les investissements dans le secteur des jeux vidéo.

Certains de nos membres ont participé à la plus récente mission commerciale en Corée du Sud, qui a fait suite à la conclusion de l'accord sur le commerce et l'investissement entre nos deux pays, et deux de nos membres étaient présents au sommet de l'APEC à Beijing. Bien que nous fassions partie de la délégation canadienne, ces deux membres ont été invités par leur partenaire chinois, dans le premier cas, Guangzhou, et dans l'autre, Beijing.

Nous avons intégré nos messages pour nous assurer que ceux du gouvernement fédéral sont enchâssés dans les nôtres et pour améliorer les messages communiqués au sujet des avantages que présentent les villes au sein de notre alliance. Nous sommes actuellement en train d'intégrer le calendrier des événements mondiaux avec ceux de nos membres pour nous assurer de profiter le plus possible des activités prévues.

Je vous en donne deux exemples. Lors de notre réunion semestrielle à Ottawa, le ministère de l'Immigration nous a fait un exposé sur les changements apportés à ses lois et aux programmes des travailleurs étrangers temporaires. Cet exposé faisait suite à un exposé semblable à l'intention du Service des délégués commerciaux. La semaine dernière, nos membres ont participé à un webinaire à l'intention du Service des délégués commerciaux sur l'intérêt commercial de réaliser des essais cliniques au Canada.

Nous avons aujourd'hui un meilleur accès aux outils à la disposition du Service des délégués commerciaux grâce au délégué commercial qui travaille avec nous.

En résumé, je dirais que le Plan d'action sur les marchés mondiaux établit clairement l'orientation prise par le Canada en matière de commerce et d'investissement, et cela a permis à nos membres d'en bénéficier.

Je dirais rapidement au sujet des accords sur le transport aérien que je souscris à bon nombre des observations que M. Gibbons a faites. D'abord, comme je l'ai dit, le Canada est un pays commerçant. Il dépend des investissements étrangers et évolue dans un environnement international. Ensuite, la majeure partie des investissements qui sont effectués dans nos villes sont dans les secteurs de l'innovation, qui sont des secteurs à forte valeur ajoutée. Il est donc essentiel que nous puissions transporter des personnes et des biens facilement un peu partout dans le monde, et ce, à un coût concurrentiel. Il nous est essentiel d'avoir cet accès au monde, et c'est pour cette raison que nous soutenons la conclusion d'un nombre accru d'accords sur le transport aérien. Chacun de nos membres travaille de près avec son administration aéroportuaire régionale à cet égard.

• (1550)

Sur ce, je conclus mes remarques et j'attends vos questions.

Merci.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci beaucoup, monsieur Darch, de votre exposé très intéressant, que vous avez fait exactement dans le temps qui vous a été alloué.

Je tiens à vous remercier personnellement de nous avoir épargné les détails au sujet de la superbe météo dont vous profiterez sans doute plus tard cet après-midi.

Nous allons maintenant passer à la série de questions, messieurs. La première intervenante sera Mme Laurin Liu.

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NDP): Merci, madame la présidente.

Je vous poserai d'abord une question sur la Loi sur l'Administration canadienne de la sûreté du transport aérien, et plus précisément sur les aéroports reconnus en vertu de cette loi. Nous savons que la loi n'a pas été mise à jour depuis à peu près 10 ans, et quelques dizaines d'aéroports canadiens demandent maintenant d'être reconnus en vertu de cette loi. Je pense entre autres à l'aéroport de Sherbrooke.

Monsieur Gibbons, vous avez parlé de l'importance des aéroports pour l'économie et le développement des régions. Que pensez-vous de l'idée d'allonger cette liste d'aéroports reconnus?

M. Andy Gibbons: Ces aéroports et les communautés environnantes savent à quel point il est important pour eux d'avoir un service WestJet Encore dans leurs régions. Il est difficile de dire à quel point notre expansion et notre croissance devraient refléter quels aéroports et quelles installations devraient obtenir ces services. C'est une question de politique publique difficile, étant donné la nature du monde de l'aviation ainsi que nos décisions commerciales.

Je dirais qu'en général, nous avons besoin de services comme l'ACSTA. Le gouvernement se doit de suivre notre croissance et nos investissements, et de s'assurer que les services sont en place et financés. Notre secteur croit au principe de l'utilisateur-payeur.

Par ailleurs, je ne peux pas vous en dire plus sur des aéroports en particulier. Évidemment, le fait que ces aéroports ne sont pas reconnus en vertu de la loi ne devrait pas être un obstacle à la

croissance. Il faut améliorer l'accès régional au pays, que ce soit à Sherbrooke ou ailleurs. Nous allons nous pencher là-dessus, c'est certain. Et nous ferons de notre mieux pour collaborer avec Transports Canada et établir quelles communautés devraient avoir ces services.

• (1555)

Mme Laurin Liu: Monsieur Darch, avez-vous votre mot à dire là-dessus?

M. Mike Darch: Pour ce qui est de faciliter l'accès, eh bien, c'est essentiel. WestJet n'existait pas encore quand j'ai pris l'avion pour la première fois, mais j'ai déjà accumulé un million de milles aériens avec Air Canada. J'en ai parcouru du pays avec les années. Voyager aujourd'hui n'est plus du tout agréable — qu'on pense aux problèmes d'accès aux aéroports, aux longues files pour passer au contrôle de sécurité, et ainsi de suite...

Je pense que nous sommes essentiellement des gens qui observent les lois. Je pense que des programmes pour grands voyageurs et des programmes pour voyageurs précontrôlés sont essentiels. Je soutiens fortement la croissance de ce type de services partout au Canada pour rendre les déplacements des voyageurs fréquents et précontrôlés plus faciles.

Mme Laurin Liu: Monsieur Darch, je pense que vous avez aussi une opinion sur un sujet que d'autres témoins ont abordé au comité, soit les déplacements par transport public pour se rendre aux aéroports. Est-ce un thème qui vous préoccupe, et auriez-vous des recommandations à faire à notre comité à cet égard?

M. Mike Darch: En bien, je suis à Miami actuellement, et plutôt que de vous parler de la météo, je vous parlerai de la circulation. Le trajet à partir de l'aéroport jusqu'au centre-ville de Miami est un cauchemar. Il n'existe essentiellement aucun transport public ici. Selon l'heure de la journée, le trajet se fera difficilement. On me dit qu'on a ajusté notre itinéraire de voyage vers Sao Paulo uniquement à cause des difficultés pour se rendre de l'aéroport au centre-ville.

Je répète que je soutiens fortement les déplacements en transport public entre nos installations aéroportuaires et les principales zones commerciales et résidentielles de nos villes, ce qui serait un avantage indéniable pour le Canada.

Mme Laurin Liu: Monsieur Gibbons, avez-vous des observations à faire à ce sujet?

M. Andy Gibbons: Nous essayons d'éviter les questions de ce genre, honnêtement. Notre partie de l'équation consiste à facturer les frais d'amélioration des aéroports à nos clients. Nos aéroports comptent parmi les meilleurs au monde sur le plan de l'infrastructure, qui est financée par les utilisateurs. Nous sommes assez fiers de ce travail.

Je ne crois pas que nous voulons nous lancer dans un débat sur Union Pearson Express, sur les coûts du projet et sur les questions connexes. Je crois que nous laisserons le soin à d'autres d'en discuter.

Mme Laurin Liu: J'aimerais donner mes deux dernières minutes à mon collègue, M. Toone.

Mr. Philip Toone (Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, NDP): Merci.

Tout d'abord, félicitations à vous, monsieur Darch, pour votre statut de membre élite du programme Million de milles d'Air Canada. Je suis de tout coeur avec vous pour avoir voyagé un million de milles avec Air Canada. Je sais que c'est un vrai défi parfois.

Je veux souhaiter un bon anniversaire à WestJet. C'est fantastique. Lorsque je vivais dans l'Ouest canadien, j'ai eu de nombreuses occasions d'utiliser WestJet, et je crois que son modèle est tout à fait durable et qu'on devrait le reproduire dans l'ensemble du pays.

Cependant, j'ai une question concernant l'expansion que vous avez connue dans les marchés moins importants. De nombreuses difficultés sont liées à la sécurité dans ces marchés, et vous avez soulevé la question du modèle de l'utilisateur-payeur, que nous utilisons au Canada. Il est assez inhabituel de recourir à ce modèle pour payer la sécurité. Y a-t-il des clients de WestJet qui se sont fait entendre sur ce point? Y a-t-il eu des réactions négatives à cette idée? S'agit-il d'un domaine où le gouvernement devrait intervenir?

M. Andy Gibbons: Votre question n'est pas particulièrement claire.

M. Philip Toone: Je vous interroge sur les frais supplémentaires que les clients doivent payer lorsqu'ils veulent utiliser vos services. Les billets incluent une foule de frais, y compris un frais supplémentaire pour les prix élevés de l'essence, que l'on pourrait remettre en question dans le cadre de la conjoncture actuelle. Plus précisément, je veux me pencher sur les frais d'utilisateur inclus pour les services de sécurité, qui sont inhabituels. Il est tout à fait inhabituel au Canada...

M. Andy Gibbons: Oui, en effet.

M. Philip Toone: ... à cet égard, et je me demande quel est votre avis à ce sujet?

• (1600)

M. Andy Gibbons: Nous ferions écho au sentiment...

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): D'accord. Monsieur Gibbons, vous avez environ 30 secondes pour répondre.

M. Andy Gibbons: Notre avis coïncide avec celui des autres intervenants qui ont parlé du droit pour la sécurité des passagers aériens. Nous voudrions que la collecte des frais soit entièrement transparente et que ces droits soient appliqués en particulier aux services de contrôle. Ensuite, il y a la question des services de l'ACSTA. Ce n'est plus une question de commodité pour les Canadiens, c'est une question économique. Lorsque vous faites le choix, à titre de consommateur, de prendre un vol à partir de Bellingham ou de l'administration aéroportuaire de Vancouver, une file d'attente de l'ACSTA de 30 minutes peut faire une différence dans votre processus décisionnel. Nous travaillons à récupérer ces clients, alors tout le monde doit se mettre sur la même longueur d'onde et en faire une priorité. Il s'agit d'une question économique maintenant, pas nécessairement d'une question de service.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): D'accord.

Merci beaucoup.

Nous écouterons maintenant M. Mike Allen, s'il vous plaît.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je vous suis reconnaissant de votre présence ici, messieurs.

Monsieur Gibbons, je commencerai par vous. Joyeux anniversaire et bienvenue à Fredericton. Je suis convaincu que nous serons très emballés d'offrir l'occasion aux habitants de Fredericton d'accumuler un million de milles avec WestJet, eux aussi.

M. Andy Gibbons: Absolument.

M. Mike Allen: Vous avez parlé de l'entretien lourd que vous faites au Canada. Vous avez aussi parlé de votre croissance et du fait que vous passez aux gros porteurs. Je présume que cet entretien se fera au Canada, à Kelowna et à Windsor. Compte tenu de votre croissance et de votre accès accru à ces marchés grâce aux accords sur le transport aérien et à d'autres ententes, dans quelle mesure vos activités liées à l'entretien lourd et le nombre d'emplois connexes dans ce domaine ont-ils augmenté au cours des dernières années?

M. Andy Gibbons: Windsor est une nouvelle région pour l'entretien lourd. Elle voulait obtenir ces nouveaux emplois, si bien que nous faisons de l'entretien lourd à ces deux emplacements. Nous n'avons pas les chiffres précis quant au nombre d'emplois puisqu'ils se trouvent chez Kelowna Flightcraft et Premier Aviations, alors je ne peux pas répondre à votre question, mais si vous regardez notre flotte de 737, nous en avons plus de 114 à l'heure actuelle. Cela représente un investissement considérable et, dans le cas de Kelowna Flightcraft, on ne fait pas que de l'entretien lourd; on fait aussi l'installation de systèmes de divertissement de bord et des nouveaux sièges slimline. Pour certains de nos avions, toute la mise à niveau se fait là-bas. Il s'agit d'un partenariat intégral.

Ce n'est pas une réponse précise à votre question, mais je me ferai plaisir de me renseigner et de vous fournir les données économiques...

M. Mike Allen: Oui, s'il vous plaît, cela nous serait très utile.

M. Andy Gibbons: Certainement. Je vous enverrai les chiffres.

M. Mike Allen: Mais il suffit de dire que ces travaux d'entretien lourd ont créé de nombreux bons emplois, et ce, grâce à la croissance de WestJet aussi.

M. Andy Gibbons: Oui.

M. Mike Allen: Pourriez-vous nous parler un peu du fret aérien? Lors de nos rencontres avec certains de nos transporteurs aériens, ils nous ont parlé de l'utilisation de la soute d'un avion pour transporter des cargaisons à valeur élevée, peut-être pas du point de vue du tonnage, mais dont la valeur est très élevée. Quelle a été la croissance de ce genre d'activités pour WestJet, et envisagez-vous élargir ce service à l'avenir?

M. Andy Gibbons: Certainement. En fait, nous venons d'être nommés aujourd'hui même par un institut de logistique comme étant le meilleur fournisseur de services de transport de fret. Il s'agit d'une part croissante de nos activités. Je ne suis pas le spécialiste des statistiques relatives au fret, mais je peux vous dire qu'avec les gros porteurs et les distances plus longues, on peut s'attendre à ce que ce service prenne de l'expansion, mais ce n'était pas l'une de nos priorités commerciales dans le passé. Encore une fois, il va falloir que je me renseigne pour pouvoir vous fournir cette information.

M. Mike Allen: Vous avez parlé un peu de la capacité. L'un des défis que vous avez soulevés portait sur les créneaux d'atterrissage qui peuvent parfois poser des problèmes.

Y a-t-il des marchés particuliers où vous anticipez des défis associés à ces créneaux d'atterrissage? Y a-t-il moyen pour le gouvernement de vous aider à prendre de l'expansion dans certaines de ces régions?

M. Andy Gibbons: D'après moi, le gouvernement pourrait certainement nous aider à certains points de vue. Je ne veux pas énumérer les régions, bien entendu. Ce que nous avons dit publiquement concernant nos 767 — et il s'agit d'un essai —, c'est que nous en avons commandé quatre et qu'en 2015, ils partiront de l'Alberta à destination d'Hawaï. Nous annoncerons par la suite les destinations internationales pour ces aéronefs en 2016.

Je vous dis cela pour vous expliquer qu'il existe plusieurs raisons pour lesquelles des capacités sont inutilisées. Le gouvernement nous a beaucoup aidés dans le passé pour ce qui est de l'accès à Cuba, puis au Mexique, comme je l'ai dit dans mes commentaires.

Il fallait autrefois être désigné par Transport Canada pour atterrir quelque part. Alors que nous prenions de l'expansion comme transporteur aérien, d'autres ententes nous ont permis de simplement investir et d'y aller. Cela a été merveilleux pour nous. Voilà ce qui crée un terrain de jeu équitable pour tous.

Cependant, il existe des exemples précis de contraintes liées aux créneaux dans les aéroports internationaux.

• (1605)

M. Mike Allen: Je comprends.

M. Andy Gibbons: Vous avez entendu la discussion à ce sujet, mais j'aimerais le désigner comme étant un facteur qui influence la capacité inutilisée plutôt qu'un obstacle à la croissance.

M. Mike Allen: Avant de passer à M. Darch, j'aimerais vous demander un dernier éclaircissement.

Vous avez parlé des aéronefs Bombardier Q400 et de WestJet Encore, qui assurera le service à Fredericton, bien entendu. Vous avez parlé d'accès au-delà de la passerelle. Je présume que du point de vue du consommateur, c'est une bonne nouvelle pour Fredericton, puisque nous donnons aux gens plus de choix.

Lorsque vous parlez de l'accès au-delà de la passerelle, s'agit-il d'offrir aux gens de Fredericton un plus grand nombre de vols internationaux? Est-ce ce qu'il faut comprendre lorsque vous parlez d'accès au-delà de la passerelle?

M. Andy Gibbons: C'est exactement ce que cela signifie.

Vos électeurs auront un nouveau choix. Ils pourront se procurer un billet à code partagé à Fredericton, aller à Toronto, puis prendre un vol de British Airways ou d'Air France, ou choisir un vol de n'importe lequel de nos partenaires à code partagé. Cela se fait de plus en plus dans l'Ouest canadien. Fredericton est notre première nouvelle destination qui sera desservie par WestJet Encore au Canada atlantique. On verra ce service de plus en plus là-bas. Nous voyons en Colombie-Britannique un accès au-delà de la passerelle.

Dans certains de ces marchés, on payait le même prix pour un vol de Prince George à Vancouver que pour un vol de Vancouver à Tokyo. Nous essayons de changer cela. Nous déployons des efforts en ce sens et commençons à en voir les résultats.

M. Mike Allen: Merci, monsieur Gibbons.

Monsieur Darch, pouvez-vous nous parler un peu de la messagerie intégrée qu'a pu faire la Consider Canada City Alliance dans le contexte du commerce international pour ce qui est de l'intégration et de la gestion des sites Web et des médias sociaux? Quelles sont certaines des mesures prises par le ministère du Commerce et d'autres ministères afin de coordonner cette communication avec votre groupe? Qu'avons-nous bien réussi à faire jusqu'ici, et y a-t-il d'autres mesures que nous pourrions prendre dans l'avenir pour améliorer encore plus cette communication?

M. Mike Darch: Il y a deux ou trois ans, la concurrence pour l'investissement étranger existait entre les villes. Lorsque nous nous sommes rencontrés pour la première fois, nous nous sommes dit: « Un instant, ce n'est pas Ottawa qui fait concurrence à Calgary; c'est plutôt Houston et le Moyen-Orient, etc. »

Si l'on pense au message que souhaite envoyer le Canada — par exemple, que nous sommes des oiseaux dans un nid et que nous sommes 11 petits oiseaux qui veulent manger le ver —, il est nettement préférable d'avoir un message coordonné.

Vous verrez sur notre site Web que nous offrons maintenant 11 descriptions de deux pages de chaque ville. Si vous examinez leur avantage comparatif, vous verrez que nous avons pris les principaux arguments d'Investir au Canada sur la valeur du Canada, tel que le talent, le système financier sûr, etc., et que nous les avons intégrés à chacune de ces 11 descriptions.

Par exemple, Toronto offre un message sur la stabilité financière. Le message au sujet d'Ottawa porte sur le talent. Nous tentons de nous assurer que le message canadien demeure le même tant au palier fédéral qu'aux divers paliers municipaux.

Sur le site Web d'Investir au Canada, il y a...

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Monsieur Darch, je suis désolée. Je vous demanderais de terminer puisque nous avons dépassé l'heure.

M. Mike Darch: On y voit une description de chaque ville au Canada. Ces descriptions sont maintenant rédigées par les villes elles-mêmes, qui sont responsables d'assurer l'exactitude des renseignements. Ce sont là quelques exemples.

M. Mike Allen: Je vous remercie, madame la présidente.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Je vous remercie beaucoup.

Je dois demander l'indulgence de mes collègues. Il serait normalement au tour des libéraux de poser des questions pendant cinq minutes. Si quelqu'un souhaite faire semblant d'être libéral, nous pourrions procéder ainsi. Mais cela causerait moins de problèmes que je le fasse moi-même.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Avez-vous de l'argent dans une enveloppe brune?

Des voix: Oh, oh!

L'hon. Ron Cannan: Je pourrais me faire passer pour un libéral.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): C'était une blague.

Nous surveillerons de près le cadran. Ma première question s'adresse à M. Gibbons ainsi qu'à M. Darch. D'autres témoins qui ont comparu devant le comité ont exprimé certaines préoccupations à l'égard de l'ACSTA, de graves préoccupations au sujet d'un goulot d'étranglement, qui pourrait s'exacerber au cours de l'été. Ils ont aussi soulevé des enjeux relatifs au financement.

Je vois que vous hochez la tête, monsieur Gibbons. Qu'en pensez-vous?

•(1610)

M. Andy Gibbons: Je suis du même avis que les autres intervenants que vous citez. Nous avons pu lire les comptes rendus et, d'après moi, les enjeux sont les mêmes. Je pense qu'il existe un consensus général au sujet de l'ACSTA. Je préciserais d'ailleurs qu'il s'agit principalement de l'aspect économique, dont j'ai déjà parlé. Plus de cinq millions de Canadiens voyagent à partir des aéroports frontaliers, et nous aimerions bien les rapatrier. Les temps d'attente causés par l'ACSTA sont un facteur. Il ne s'agit pas de l'unique raison, mais dans le monde de l'aviation, toutes ces raisons contribuent aux choix des consommateurs, et c'en est un que nous aimerions aborder.

Je vous ai déjà parlé des principes régissant l'ACSTA, ainsi que l'allocation stricte. Nous ne sommes pas convaincus que ce soit uniquement une question de financement, ou que l'ACSTA ne reçoit pas assez d'argent. Nous ne voulons pas nous prononcer là-dessus, mais c'est un enjeu qui doit être abordé. Les retards se multiplient, et nos clients font face à des temps d'attente croissants. Nous partageons les préoccupations concernant la saison à venir.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Quel est l'enjeu?

M. Andy Gibbons: Quel est l'enjeu concernant l'ACSTA?

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Vous avez dit que ce n'est pas tel ou tel autre problème. Quelle est votre préoccupation, et comment pouvons-nous, à titre de comité, essayer de vous aider?

M. Andy Gibbons: Je crois que nous aimerions que les normes de service soient publiées. Nous aimerions que les ressources soient directement allouées au contrôle de sécurité, et ce, de façon transparente. Je suis d'avis que les aéroports ont formulé d'autres excellentes recommandations. D'après ce que j'ai compris, ils vous ont présenté leur soumission à l'Office des transports du Canada.

Je crois qu'il s'agit d'un des problèmes du secteur de l'aviation qui fait l'objet d'un consensus général et, d'après moi, il faut absolument s'y attaquer. Je n'ai pas mentionné l'ACSTA dans mon exposé, parce que j'imagine que tous les autres intervenants vous en ont parlé au cours des deux dernières semaines. Nous faisons simplement écho à ces recommandations et partageons la préoccupation.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Et pourquoi êtes-vous particulièrement préoccupé par cet été?

M. Andy Gibbons: Tout simplement parce que les administrations aéroportuaires et l'ACSTA ont elles-mêmes déclaré que les temps d'attente seraient prolongés et qu'il y aurait des problèmes d'efficacité. Lorsque les responsables déclarent ouvertement qu'il faudra plus de temps que prévu pour fournir ces services, le transporteur aérien a bien le droit de s'inquiéter. Nous avons également vécu l'expérience de l'été dernier, lorsque les retards se sont multipliés à cause des contrôles de sécurité.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci.

Monsieur Darch, avez-vous d'autre chose à ajouter?

M. Mike Darch: Je ne vais pas parler de l'ACSTA en particulier, ni de ses problèmes budgétaires. Mais je suis totalement d'accord avec M. Gibbons lorsqu'il dit qu'un homme d'affaires accepterait peut-être de se retrouver dans une longue file d'attente une fois. Si vous êtes chanceux, il le fera deux fois. Mais jamais trois. Donc, oui, le temps qu'on passe à l'aéroport est une source de préoccupation pour nous.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci.

Monsieur Gibbons, dans votre témoignage, vous avez dit que WestJet fait ses travaux d'entretien lourd au Canada. Pouvez-vous

nous dire pourquoi vous avez pris cette décision et si c'est rentable? Existe-t-il des politiques gouvernementales qui pourraient amener d'autres sociétés aériennes à faire pareil?

M. Andy Gibbons: Je ne répondrai pas à la question sur les moyens d'encourager les autres lignes aériennes à faire de même. Je dirai simplement que nous avons connu 38 trimestres consécutifs de rentabilité. WestJet est l'une des meilleures lignes aériennes au monde; nos décisions d'affaires en matière d'entretien sont saines et nous comptons poursuivre dans la même veine.

Nos partenariats sont solides depuis le début. Notre société est fière d'avoir aidé à bâtir une bonne entreprise comme Kelowna Flightcraft, qui est de classe mondiale. Nous avons décidé de faire nos activités d'entretien à Windsor, une région qui a connu des pertes d'emploi et qui avait un taux de chômage élevé. C'est donc une autre région que nous sommes fiers d'appuyer avec nos emplois. Puis, évidemment, il y a les achats de Bombardier.

La réponse courte est donc qu'on ne le ferait pas si ce n'était pas sensé sur le plan des affaires.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Je vais m'arrêter ici, juste avant la fin des cinq minutes. Je crois que M. Cannan aimerait poser quelques questions.

L'hon. Ron Cannan: Merci, madame la présidente.

C'est un bon enchaînement. En tant que député pour la circonscription de Kelowna—Lake Country, moi aussi je suis très fier de Kelowna Flightcraft, qui est le plus grand employeur privé dans ma circonscription. M. Rogers et M. Lapointe sont deux hommes qui possédaient une camionnette et qui ont commencé à travailler sur des aéronefs pour Capozzi et pour son entreprise vinicole Calona. Leurs affaires ont bien marché, et c'est aujourd'hui une belle réussite canadienne.

Je me réjouis de votre beau partenariat avec WestJet, qui continue à desservir notre région, et pas seulement celle de l'Okanagan. L'aéroport de Kelowna est maintenant le dixième en importance au Canada. Son slogan est « *Your Link to the World* ». Il est basé sur les lettres qui forment l'acronyme de l'aéroport. C'est un moteur économique non seulement pour la circonscription de Kelowna—Lake Country dans l'Okanagan, mais également pour la partie sud à l'intérieur de la province, où vivent entre 350 000 et 400 000 personnes. Je suis ravi de ce partenariat.

Avant de m'adresser à M. Gibbons, je voulais commencer avec notre ami M. Darch, qui est à Miami. Je vous remercie de vous sacrifier pour l'équipe en vous rendant là-bas. C'est formidable. J'aimerais en savoir plus sur l'alliance; il est évident que si ça va bien pour un, ça va bien pour tout le monde. Ça, je le comprends.

Est-ce que l'équipe canadienne est unie lorsqu'elle se rend là-bas? Le marché est également très concurrentiel pour les aéroports. Lorsque vous représentez le Canada et les aéroports, comment faites-vous la distinction? Préparez-vous un plan d'attaque, et avez-vous une stratégie quand vous faites des exposés devant ces groupes?

•(1615)

M. Mike Darch: D'abord, nous ne représentons pas les aéroports. Nous représentons les agences de développement économique pour la région.

Nous oeuvrons dans un milieu très concurrentiel, tant dans le domaine du commerce international que dans celui de l'investissement étranger. Nous nous opposons à ce qu'il y ait trop de concurrents, car si l'on se bat les uns contre les autres, personne ne gagne. Mais si on fait passer un seul message au nom du Canada, on va tous en profiter. Il a fallu des années avant que les gens arrêtent de se battre uniquement pour leur région; ils ont fini par comprendre que les autres membres ne sont pas des concurrents. Nos concurrents sont les villes comme Miami et San José de ce monde; nous allons mieux réussir si nous véhiculons tous le même message.

De plus, lorsqu'on regarde les divers secteurs, on se rend compte que dans bien des cas, les villes ne se livrent pas concurrence. Par exemple, la ville de Saskatoon est connue pour ses recherches dans la génomique des plantes et des animaux; elle devance de loin le reste du pays dans ce secteur. Donc, il n'y a pas vraiment de concurrence entre nous pour des investissements ponctuels; ce qui compte, c'est que le Canada soit attrayant et que les gens viennent chez nous pour voir à quel point c'est un pays formidable. Nous sommes convaincus que nous avons un bon produit, mais il faut d'abord attirer les gens chez nous, et pas nous mettre des bâtons dans les roues entre nous, car nous en sortirions tous perdants.

L'hon. Ron Cannan: C'est formidable. Comme vous le dites, il est très important d'oublier ces querelles de clocher. Les aéroports sont des moteurs pour l'économie et le développement économique, et j'apprécie votre initiative.

Monsieur Gibbons, j'aimerais revenir sur une question que j'ai posée au représentant d'Air Canada lors de sa comparution devant le comité. J'ai posé la question à la suite des remarques liminaires du négociateur en chef des accords aériens. C'était dans le cadre de notre étude sur la stratégie d'interconnectivité et sur le Plan d'action sur les marchés internationaux. Il a dit que beaucoup de sociétés aériennes ne profitaient pas des droits qui leur étaient conférés en vertu des ententes sur le trafic aérien.

Donc, ma question est la suivante: est-ce que WestJet et les autres lignes aériennes canadiennes ne profitent pas pleinement des droits aériens qui leur sont conférés en vertu des ententes sur le trafic aérien auxquelles le Canada est signataire? Les sociétés aériennes canadiennes se heurtent-elles à des obstacles réglementaires qui les empêchent d'aller dans les pays avec lesquels le Canada a signé de telles ententes?

M. Andy Gibbons: Il n'y a pas de barrière pour entrer dans certains pays que nous avons l'intention de porter à l'attention du comité. Je crois que c'est un peu la même réponse que Derek vous a donnée lorsqu'il a comparu devant le comité.

La première partie de votre question était de savoir si nous ne profitons pas de nos droits. Je ne sais pas vraiment ce que je pourrais ajouter à ce que j'ai dit dans mes remarques liminaires, à savoir qu'il y a plusieurs raisons. Monsieur Cannan, on ne peut pas demander à un pays de changer tel ou tel règlement. Nous ne procédons pas ainsi. Nous sommes satisfaits des ententes actuelles. Nous nous en servons du mieux que nous pouvons. Il n'y a aucune barrière réglementaire à l'étranger que nous devons éliminer. C'est un bilan très positif.

• (1620)

L'hon. Ron Cannan: Il me reste une minute et 30 secondes.

Évidemment, parce qu'on parle des produits canadiens, et puisque vous êtes là-bas, monsieur Darch, vous pouvez leur dire à quel point le vin canadien est bon, et qu'on veut l'exporter et le servir dans nos avions.

Mais l'autre question concerne le cabotage, donc le fait de permettre aux sociétés aériennes étrangères de desservir le Canada. Nous en avons parlé, mais notre politique ne permet pas ce genre d'activité. Pouvez-vous nous parler un peu plus des avantages et des désavantages de cette politique?

M. Andy Gibbons: Voici notre position sur le cabotage et le droit de s'établir: tant que vous n'aurez pas réglé l'écart au chapitre de la compétitivité des coûts au Canada, vous ne verrez pas les avantages de ces politiques, même si vous en faites la promotion. C'est vraiment le problème le plus important à régler. Il y a des transporteurs à très faible coût qui offrent un service aux Canadiens dans des aéroports frontaliers. La différence entre les coûts est la seule raison pour laquelle ils offrent ce service. À moins de régler le problème de la structure des coûts et de l'écart au Canada, selon nous, ces politiques ne produiront pas les avantages prévus par ceux qui en font la promotion.

Ensuite, il y a le principe de la réciprocité. Si ceux qui conçoivent ces politiques veulent que les transporteurs étrangers puissent faire certaines choses au Canada, nous devrions avoir l'occasion de faire les mêmes choses dans d'autres pays. Le principe de la réciprocité est critique et très important dans le domaine de l'aviation, tout comme, et je l'ai déjà signalé, la compétitivité des coûts, qui a été le thème principal de notre mémoire présenté dans le cadre du rapport Emerson.

Dans son document de consultation, M. Emerson a bien cerné le problème de la compétitivité des coûts. C'est donc un sujet sur lequel nous voulons revenir avec le comité. Je sais que d'autres ont déjà déposé leurs mémoires, mais nous serons ravis d'offrir des opinions supplémentaires à ce sujet.

C'était ma réponse en 30 secondes sur le cabotage.

L'hon. Ron Cannan: Un autre grand défi, c'est que le Canada est le deuxième plus grand pays au monde, donc géographiquement parlant, il y a énormément de défis au niveau de la compétitivité des coûts et de la connectivité.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Nous devons nous arrêter là, monsieur Cannan. Je suis désolée.

Merci beaucoup, monsieur Gibbons.

Il nous reste 10 minutes. Je suggère donc de donner trois minutes à M. Morin.

[Français]

Monsieur Morin, vous avez la parole

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Merci, madame la présidente.

Monsieur Gibbons, selon ce que j'ai compris des commentaires que vous avez formulés lors de votre présentation, le développement et la croissance de votre compagnie ont beaucoup été fondés sur la fourniture de services dans des aéroports moins importants. S'il n'y a pas une bonne connectivité avec les aéroports moins importants, cela pourrait-il être problématique? Cela serait-il le principal problème sur le plan de la fonctionnalité du transport aérien au Canada?

J'ai une anecdote à raconter à ce sujet. Vous et M. Darch pourrez faire des commentaires à cet égard si vous le désirez.

Il y a une dizaine d'années, j'ai reçu chez moi des Italiens. Ils ont visité Québec et Niagara Falls. Il leur restait du temps et ils auraient bien voulu voir les Rocheuses. On a commencé à faire une recherche sur Internet pour trouver des vols mais, finalement, on a conclu que c'était moins dispendieux pour eux de retourner en Italie et de prendre un vol à partir de Rome à destination de Calgary ou de Vancouver que de tenter de prendre un vol à partir de Montréal.

Quels sont vos commentaires à cet égard?

[Traduction]

M. Andy Gibbons: Votre question porte sur différents aspects. D'abord, je crois que vous parlez de l'importance de relier les petits aéroports aux grands aéroports et, par extension, les petites collectivités aux grandes collectivités. C'est exactement la raison d'être et l'objectif de WestJet Encore.

Lorsque nous avons annoncé la création de cette ligne aérienne régionale, qui est toute nouvelle au Canada et qui offre un service exploitant des aéronefs conçus au Canada, la réponse des collectivités a été incroyable. Beaucoup de collectivités sont venues nous demander le service, énumérant les bienfaits de leur collectivité et l'importance pour eux d'avoir une liaison. Prenons par exemple des endroits comme Brandon, en raison de l'université qui est là, que ce soit pour des échanges universitaires ou pour leurs équipes sportives. Cette communauté a maintenant un service aérien commercial, et c'est très important pour elle.

Quant à la connectivité au Canada, c'est une question vieille de 147 ou 148 ans. Notre réponse a été de créer une nouvelle ligne aérienne régionale.

Le deuxième aspect de votre question portait sur les tarifs et les différences entre un vol Montréal-Rome et Montréal-Calgary. Je crois que les tarifs fluctuent. Du côté régional, nous voyons une tendance à la baisse pour ce qui est des tarifs. Tous les marchés sur lesquels nous sommes arrivés avec WestJet Encore ont connu une diminution des tarifs et une augmentation du trafic passagers, et c'est plus que ce que nous avons mis sur le marché. C'est ce qui distingue WestJet. Nous stimulons le marché. Notre approche ne consiste pas à aller quelque part et à essayer de voler les clients des autres transporteurs; nous visons la croissance et la stimulation du marché.

Quant aux tarifs, je crois qu'il faut en discuter. Le Canada est un grand pays. Un vol de Montréal-Calgary, c'est comme un vol Montréal-Rome. De nombreux facteurs influent sur les tarifs, et je serais ravi d'en discuter avec vous à n'importe quel moment.

•(1625)

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): D'accord, nous devons nous arrêter là.

Merci, monsieur Morin.

Merci beaucoup, messieurs Gibbons et Darch.

Monsieur Darch, j'espère que votre comparution par vidéoconférence vous a plu. Je sais que vous auriez préféré être parmi nous.

Merci à vous deux de votre excellent témoignage.

Nous allons suspendre quelques minutes avant de passer à la séance suivante.

La séance est suspendue.

• _____ (Pause) _____

•

•(1630)

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Comme il est 16 h 30, nous allons reprendre les travaux du comité.

Nous avons le plaisir d'accueillir M. James Cherry, d'Aéroports de Montréal, et M. Jerry Staples, de l'Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax.

Monsieur Cherry, vous avez la parole. Vous avez 10 minutes.

M. James Cherry (président-directeur général, Aéroports de Montréal): Merci beaucoup, madame la présidente.

Mesdames et messieurs les membres du comité, au nom d'Aéroports de Montréal, je vous remercie de me donner l'occasion de discuter avec vous du plan canadien pour le commerce international ainsi que des accords sur le transport aérien.

De bons accords bilatéraux sur le transport aérien revêtent une grande importance, pas uniquement pour les lignes aériennes et les aéroports, mais aussi pour tous les Canadiens. C'est parce qu'ils aident à créer des débouchés économiques et à assurer notre compétitivité dans un contexte de plus en plus mondialisé. En facilitant l'accès à de nouveaux marchés, pour les produits et les gens, ces accords ont une incidence directe sur les échanges, le commerce, le tourisme et les emplois.

Et comme ces accords offrent aux compagnies aériennes et aux aéroports canadiens la possibilité de croître et de faire concurrence à l'échelle internationale, je crois qu'il serait juste de vous dire que notre industrie appuie généralement les efforts déployés par le gouvernement visant à augmenter la libéralisation dans ce domaine dans le cadre de sa politique Ciel bleu.

Comme vous avez déjà reçu plusieurs représentants de l'industrie dans le cadre de cette étude, mes commentaires porteront plus précisément sur la position et les préoccupations d'Aéroports de Montréal.

Aéroports de Montréal est l'administration aéroportuaire locale qui est responsable de la gestion, de l'exploitation et du développement des aéroports internationaux Montréal-Pierre-Elliott-Trudeau et Montréal-Mirabel en vertu d'un bail à long terme signé avec Transports Canada en 1992. Un aspect très important de notre mission consiste à contribuer à la croissance économique de nos collectivités locales. Pour ce faire, nous nous sommes engagés à mettre en valeur le plein potentiel des deux aéroports en faisant ressortir leurs forces respectives et les trois grands axes de nos entreprises: le transport de passagers, le transport de marchandises et le développement industriel.

Les aéroports tels que Montréal-Trudeau et Mirabel offrent l'infrastructure nécessaire afin de soutenir la croissance régionale, sociale et économique. Pour cette raison, il est très important d'avoir de bonnes conditions en place, tels que des accords sur le transport aérien, pour permettre aux aéroports de prospérer et de remplir le rôle qu'ils jouent dans le secteur du transport aérien.

L'ouverture de l'accès aérien entre le Canada et plusieurs régions du monde que l'on a connu au cours des 10 dernières années a offert des avantages nets pour nos aéroports, mais notre croissance est toujours limitée par différents problèmes.

Le transport de passagers à Montréal-Trudeau, qui a totalisé plus de 14,8 millions en 2014, connaît une augmentation progressive depuis 2004 d'environ 4,6 % par année, ce qui nous classe troisième ou quatrième parmi les aéroports canadiens. Depuis les 10 dernières années, nous avons réussi à augmenter de 30 à 75 le nombre de destinations internationales desservies par des vols directs. Aujourd'hui, nous nous classons deuxième parmi les aéroports canadiens quant au transport de passagers et au nombre de destinations internationales.

Nous reconnaissons que Montréal-Trudeau ne sera probablement pas un joueur clé dans le transport aérien international dans un avenir rapproché en raison de la taille relative de notre marché et de notre économie locale. Un autre problème, c'est la proximité des grands aéroports-pivots bien établis à Toronto et à New York. Néanmoins, nous visons le statut de pivot secondaire actif entre l'Amérique du Nord et l'Europe, surtout pour les pays francophones. Nous ciblons également des destinations précises dans d'autres domaines où la demande est suffisante et en croissance.

Ainsi, nous avons une équipe dévouée, entièrement engagée à élargir notre réseau le plus possible en attirant de nouveaux transporteurs aériens et en lançant de nouvelles liaisons. Nous avons fait des progrès considérables, avec une trentaine de différents transporteurs aériens desservant plus de 130 destinations dans le monde. Mais certains groupes continuent à croire que Montréal est mal desservi. Une étude commandée récemment par ADM sur notre service aérien dans laquelle on compare différentes villes en Amérique du Nord de taille semblable révèle que Montréal se classe assez bien.

Nos lignes aériennes ont récemment ajouté des services ou élargi leurs services à différentes destinations, ce qui a été facilité dans certains cas par de nouveaux accords sur le transport aérien bilatéraux. L'an dernier, nous avons accueilli deux nouveaux transporteurs qui font partie de Star Alliance: Turkish Airlines, qui fait le lien avec Istanbul, et Copa Airlines, qui assure la liaison avec la ville de Panama. Nous avons également accueilli un petit transporteur indépendant, Syphax, qui assure un service à Tunis, en Afrique du Nord. Ces trois nouveaux transporteurs ont pu s'établir à Montréal grâce à la libéralisation des accords sur le transport aérien pour ces pays. Nous aimerions remercier le gouvernement du Canada d'avoir permis cela. Grâce à leurs grands réseaux, ces transporteurs vont augmenter de façon considérable les liaisons entre Montréal et différentes régions du monde, y compris l'Europe de l'Est, l'Afrique du Nord, le Moyen-Orient, l'Asie centrale et l'Amérique latine.

Depuis plusieurs années, nous travaillons d'arrache-pied pour établir un lien direct avec Beijing afin d'assurer l'accès au grand marché chinois. Un événement majeur s'est produit en novembre dernier lorsque Air Canada et Air Chine ont signé un protocole d'entente visant à augmenter le service aérien entre nos pays. Par conséquent, et grâce à l'accord existant sur le transport aérien, nous prévoyons voir les premiers vols entre juin et septembre de cette année.

• (1635)

Dans certains cas, une baisse du nombre de passagers pour certaines destinations représente un obstacle. Nous espérons que l'arrivée du Boeing 787 Dreamliner, un avion de capacité inférieure, de longue portée et exploitée à un coût plus économique, nous permettra d'améliorer la viabilité des services vers certaines destinations éloignées.

La libéralisation continue du transport aérien contribuera à nos efforts de croissance. Les aéroports moins importants tels que Montréal-Trudeau ont plus à gagner, puisque lorsque les droits sont restreints, les transporteurs ont tendance à préférer les grands aéroports-pivots tels que l'aéroport Pearson de Toronto. Toutefois, nous croyons que la libéralisation ne devrait pas se faire à tout prix. Il est dans l'intérêt du Canada de veiller à ce qu'il y ait une réciprocité adéquate avec l'autre pays et que les règles s'appliquent de façon juste et équitable. En général, nous croyons que les accords bilatéraux sur le transport aérien devraient être négociés comme des accords de libre-échange, où l'on tient compte des intérêts économiques généraux des deux pays et où l'on met l'accent sur les avantages mutuels et sur une volonté de réciprocité.

Cela n'a pas toujours été le cas, comme en témoignent la montée de certains transporteurs aériens du Golfe au cours des dernières années et l'émergence de grands aéroports au Moyen-Orient, aux dépens d'aéroports ailleurs dans le monde. Certains de ces transporteurs, tels qu'Emirates, ont été critiqués, car ils ont profité de subventions gouvernementales injustes et d'ententes aériennes trop généreuses offertes par certains pays, dans le but d'accroître sensiblement leur part du marché. Cela a permis l'établissement d'aéroports-pivots internationaux dans cette région, qui privent des aéroports-pivots en Europe et en Amérique du Nord d'une partie de leurs activités, tout en offrant bien peu en échange. Nous sommes particulièrement préoccupés par cette situation, car elle pourrait nuire énormément aux destinations européennes qui sont vitales pour les services que nous offrons à Montréal.

Il en résulte une concurrence inégale et un avertissement à ceux qui voudraient offrir un service aérien illimité en vertu des politiques d'ouverture des espaces aériens, du moins dans certains cas. Cela dit, nous avons une excellente relation avec Qatar Airways, qui dessert Doha trois fois par semaine. Ce partenaire offre un service de grande qualité et un réseau de première classe.

Je crois qu'une approche basée sur la politique d'ouverture des espaces aériens est indiquée lorsqu'elle fait partie d'une entente de libre-échange plus vaste. Elle s'inscrit alors dans une entente générale qui comprend entre autres le commerce, les échanges commerciaux et la main-d'oeuvre, et pas seulement l'accès au marché aérien, offrant ainsi de réels avantages aux deux pays. Toutefois, nous n'avons pas toujours besoin d'une entente fondée sur la politique d'ouverture des espaces aériens. Dans certains cas, permettez-moi de suggérer d'avancer par étapes. On commence avec trois vols par semaine, pour ensuite passer à quatre puis à sept vols par semaine, permettant ainsi d'atteindre notre seuil de profit. Offrir l'accès illimité au Canada à certains transporteurs ne garantit pas qu'ils nous rendront la pareille.

Dans d'autres cas, des ententes aériennes plus libérales peuvent être justifiées. Ces ententes profiteraient sans doute aux aéroports-pivots secondaires tels que Montréal-Trudeau. Je cite en exemple la Turquie, qui est une destination fort intéressante pour les Canadiens, non seulement pour le tourisme mais aussi pour les affaires. À l'heure actuelle, nous sommes restreints à trois vols par semaine à Istanbul, et nous pourrions certainement augmenter la fréquence des vols entre Montréal et la Turquie.

Il en est de même pour le Panama. L'an dernier, Copa a commencé à desservir le marché Montréal-Panama en offrant quatre vols par semaine, et ce, après des années de négociations au sujet des droits aériens. Le Panama est non seulement une destination de plus en plus prisée, mais une liaison Montréal-Panama améliorerait de façon marquée notre connectivité partout en Amérique latine, étant donné le réseau fort développé de Copa dans cette région du globe.

Une libéralisation accrue peut aussi être souhaitable pour d'autres destinations ou d'autres pays qui ne sont pas desservis à l'heure actuelle par Air Canada ou d'autres transporteurs canadiens, tels que l'Algérie, ou des endroits où un transporteur canadien souhaite étendre son service. De plus, certains diront que peu importe la distance, des destinations telles le Japon, Singapour et la Russie ne devraient pas pâtir à cause de restrictions inutiles en matière de droits aériens.

Alors que le gouvernement est en train d'envisager une libéralisation accrue des ententes aériennes, nous vous exhortons à prendre en considération ces facteurs et à faire en sorte que les règles du jeu soient équitables. L'impartialité, l'équité, les avantages mutuels et la réciprocité devraient toujours être pris en compte, pour que le Canada et les Canadiens sortent gagnants de ces ententes.

Puisque nous abordons les obstacles à l'amélioration de la fréquentation de nos aéroports, je m'en voudrais de ne pas parler des obstacles à la croissance du trafic passagers causés par le traitement des visas. Il est grand temps que nous examinions de fond en comble nos politiques et nos processus sur la délivrance des visas.

•(1640)

Pour terminer, j'exhorte encore une fois le gouvernement à réévaluer et à alléger le régime fiscal imposé à l'aviation canadienne, qui se classe parmi les plus élevés de tous les pays du monde développé et qui porte atteinte à notre compétitivité mondiale.

Le loyer que doivent payer nos aéroports au gouvernement fédéral depuis que notre système a été transféré à un administrateur à but non lucratif tel qu'ADM dépasse la valeur comptable des actifs au moment du transfert, et pourtant, on continue d'imposer aux aéroports des loyers excédant 300 millions de dollars par année. D'après nous, nous sommes perçus à tort comme une vache à lait.

Par ailleurs, nos clients doivent payer des frais de sécurité, des taxes d'accise sur le carburant, des taxes de vente, des frais de récupération des coûts des services frontaliers, ainsi que des frais d'améliorations aéroportuaires qui nous placent dans une position nettement désavantageuse, et plus particulièrement par rapport aux aéroports frontaliers américains qui, eux, sont subventionnés. Par conséquent, un grand nombre de Canadiens se rendent à des aéroports frontaliers américains pour prendre un vol.

Il nous faut des règles du jeu équitables pour permettre à nos aéroports de réussir et d'offrir aux Canadiens notre juste part des avantages économiques.

Je vous remercie de m'avoir écouté. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Je vous remercie de votre témoignage, monsieur Cherry.

Nous entendrons maintenant le témoignage de M. Jerry Staples, de l'Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax.

M. Jerry Staples (vice-président, Service aérien, marketing et développement, Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax): Merci, madame la présidente, et merci, mesdames et messieurs les membres du comité, de m'avoir invité à comparaître.

Joyce Carter, présidente et directrice générale de l'Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax, regrette de ne pas être ici aujourd'hui. Elle m'a demandé de comparaître à sa place.

L'aéroport international Stanfield d'Halifax est le plus gros aéroport du Canada atlantique pour le transport des passagers et des marchandises, ainsi que l'aéroport le plus à l'est du Canada ayant

un lien continental avec l'Amérique du Nord. Nous desservons plus de 3,6 millions de passagers malgré une zone conçue pour en desservir 1,2 million.

La libéralisation des politiques aériennes est essentielle pour assurer la croissance et la réussite future du Plan d'action sur les marchés mondiaux. En tant que membre du Conseil des aéroports du Canada, j'appuie le mémoire détaillé que le conseil a récemment présenté au sujet du processus d'examen de l'Office des transports du Canada. Le mémoire portait principalement sur l'AAIH, soit l'Autorité aéroportuaire internationale d'Halifax, et plus particulièrement sur sa capacité de modifier les politiques et les processus de façon harmonisée, opportune et proactive.

Les aéroports sont de grands moteurs économiques pour leurs régions. Selon une étude de répercussions économiques menée en 2013, l'aéroport international Stanfield d'Halifax a contribué 1,29 milliard de dollars à l'économie de la Nouvelle-Écosse et a fourni 13 000 emplois équivalents temps plein, dont les salaires dépassaient 544 millions de dollars. Toute décision liée aux politiques et aux processus pouvant nuire à la croissance des voyages, du commerce et du tourisme portera atteinte non seulement aux aéroports, mais aussi aux économies régionales et, en bout de ligne, à l'économie nationale.

Le mémoire du Conseil des aéroports du Canada présente une vision précise pour les aéroports canadiens en 2040. Selon l'AAIH, certains éléments de cette vision peuvent être réalisés plus tôt que plus tard.

La connectivité mondiale peut être améliorée en élargissant les programmes actuels visant le transit au Canada sans visa, nos transits vers la Chine et les installations de départ des vols en correspondance. Souvent, ces programmes sont bloqués par de longs projets pilotes dans les plus grands aéroports canadiens, ce qui fait en sorte que les autres aéroports accusent du retard. Les pays plus proactifs ont amélioré leur accès aérien global, réussissant à attirer les touristes et les voyageurs d'affaires et fournissant du coup un nombre accru de possibilités de développement économique et de commerce qui sont avantageuses pour leurs régions et leurs citoyens.

De plus, une libéralisation accrue rehausserait la position mondiale du Canada en tant que leader économique offrant plus de possibilités d'affaires et de tourisme ainsi qu'un choix plus varié pour les consommateurs.

Le gouvernement canadien doit poursuivre sa politique Ciel bleu ainsi que l'Accord global sur le transport aérien entre le Canada et l'Union européenne. Ce faisant, il aidera à veiller à ce que les transporteurs étrangers aient la capacité d'ajouter des services directs ou de transit dans les aéroports canadiens, ce qui fournira plus de sièges à destination et en provenance de toutes les régions du Canada, ainsi qu'une capacité de fret additionnelle, fournissant ainsi aux consommateurs plus de choix tout en bénéficiant aux secteurs multiples de l'économie canadienne, dont le tourisme, les affaires et les possibilités de commerce et d'exportation. Tous ces facteurs contribueront à la viabilité des aéroports canadiens de petite et de moyenne taille tout en créant de nouvelles possibilités de services ou de transit et en solidifiant leur position en tant que lien viable entre les communautés régionales et les grands aéroports-pivots canadiens.

Halifax et le Canada atlantique bénéficient des accords de transport aérien inspirés de la politique Ciel bleu. À titre exemple, Korean Airlines a un avion-cargo qui part de Halifax toutes les semaines et qui achemine plus de 100 tonnes de homards vivants en Corée du Sud et en Chine. Il faut noter que la demande pour le homard canadien de l'Atlantique en Chine a augmenté de plus de 420 % au cours des cinq dernières années.

L'Accord économique et commercial global, l'AECG, a aussi permis à Cargojet, l'unique exploitant dédié au transport des marchandises au Canada, au même titre qu'Air Canada et WestJet, à mesure qu'ils élargissent leurs activités passagères utilisant des avions à fuselage large, d'accroître l'exportation des marchandises canadiennes périssables à valeur élevée vers le marché européen et d'autres marchés.

Pour respecter le temps, je terminerai en soulignant que de nombreux secteurs d'activité bénéficient de la croissance de l'accès aérien continu pour les passagers et les marchandises dans les communautés de toutes les régions de ce grand pays. Ce sont des secteurs tels que le tourisme, le commerce, l'agriculture, les pêches et l'immigration.

Les transporteurs canadiens ont démontré et prouvé qu'ils peuvent soutenir la concurrence et en ont tiré des avantages sur les marchés internationaux. Le public et les entreprises du Canada bénéficieront aussi d'un meilleur choix pour les consommateurs en ayant accès à de nouveaux marchés et à de meilleurs prix. Pour conclure, l'AAIH est un partenaire dévoué qui travaille en étroite collaboration avec les compagnies aériennes, le gouvernement, les associations de tourisme, les associations commerciales et la communauté à l'échelle régionale et nationale afin d'améliorer l'activité aérienne au Canada et d'élargir nos marchés mondiaux.

• (1645)

Madame la présidente, et mesdames et messieurs les membres du comité, merci encore de m'avoir reçu.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci beaucoup, monsieur Staples.

Nous allons maintenant passer à la période des questions. Nous allons commencer avec Mme Liu, qui a sept minutes.

Mme Laurin Liu: Mes premières questions s'adressent à M. Cherry. Vous dites au comité qu'il devrait recommander au gouvernement d'alléger le régime fiscal pour l'aviation.

Pouvez-vous comparer notre système avec d'autres? Où nous situons-nous par rapport aux autres? Est-ce l'un des plus élevés?

M. James Cherry: C'est assurément le plus élevé parmi les pays du monde développé. La dernière fois que j'ai vérifié, l'infrastructure des aéroports et les réseaux aériens canadiens étaient classés parmi les meilleurs, les plus sécuritaires et les plus sophistiqués au monde. Or, notre régime fiscal se classe au 139^e rang sur 142 pays développés. On le considère très rétrograde.

C'est un peu à cause du modèle qui a été adopté en 1992 quand le gouvernement du Canada jugeait que le secteur de l'aviation devrait mettre en oeuvre le principe du paiement à l'utilisation. Autrement dit, c'est un système d'utilisateur-payeur, où l'utilisateur paie. Dans les faits, le gouvernement obtient de l'argent du système en imposant plusieurs frais. Du côté des aéroports, ce qui coûte le plus cher, ce sont les loyers qui s'élèvent à 300 millions de dollars par année.

Je vais citer Montréal comme exemple. Environ 20 % de nos revenus bruts vont directement au gouvernement du Canada pour payer le loyer et à la ville de Montréal pour payer les impôts fonciers exorbitants qui ne fournissent aucune valeur en contrepartie.

C'est donc une taxe directe que doivent assumer les utilisateurs des aéroports, ce qui est très rétrograde.

Mme Laurin Liu: Vous avez également tenu des propos intéressants quand vous avez dit qu'on ne devrait pas procéder à la libéralisation à tout prix. D'autres témoins, comme Ailish Campbell, qui a comparu la semaine dernière devant le comité, ont dit la même chose. Vous avez dit qu'il nous faut des partenaires qui nous offrent une réciprocité. Mme Campbell nous a dit la même chose.

Dans quel cas un accord sur le transport aérien ne serait pas dans l'intérêt du Canada? Pouvez-vous nous fournir plus de détails à ce sujet?

M. James Cherry: De ce que j'ai pu constater ailleurs, un exemple qui nous montre comment les accords de libre-échange ont particulièrement bien fonctionné, c'est notre accord avec la Chine. Les entreprises aériennes canadiennes, dont Air Canada, ont le même niveau d'accès à la Chine que celui dont jouissent leurs homologues chinois qui se rendent au Canada. C'est un bon exemple où un tel accord est souhaitable.

Je pense que mon collègue, M. Staples, a fait allusion aux accords européens. Voilà un autre bon exemple, surtout dans un contexte où nous allons avoir davantage d'accords de libre-échange avec l'Europe. Je pense qu'il y aura d'excellents débouchés pour tous les aéroports de notre pays. Je pense que Halifax, Montréal et d'autres villes pourront grandement en profiter car les villes de notre pays seront plus accessibles.

Là où c'est plus risqué, c'est lorsqu'il n'y a pas de véritable réciprocité. Par exemple, si l'on obtient des droits illimités d'atterrissage dans un pays qui n'a pas un niveau important de trafic d'origine et de destination, en tant que pays, on n'en voit pas vraiment la valeur.

Pour être franc, ma crainte, c'est si nous bâtissons un réseau trop important survolant les plaques tournantes de l'Europe, ce qui serait fort préjudiciable à notre trafic vers ces villes européennes.

Montréal a un très bon réseau vers l'Europe. Mais si tout le trafic qui a des correspondances en Europe ou qui survolent l'Europe est transféré à une entreprise du Moyen-Orient, notre accès aux marchés européens sera gravement touché, ce qui annulera une grande partie du travail que nous accomplissons dans le cadre de l'accord de libre-échange avec l'Europe. C'est ce qui me préoccupe.

Je pense qu'il faut être très prudent. Je suis tout à fait en faveur de la libéralisation des marchés, mais il faut que notre pays puisse également en profiter.

• (1650)

Mme Laurin Liu: Vous avez également souligné dans votre témoignage votre préoccupation concernant les aéroports qui reçoivent du financement des gouvernements, et l'aéroport à Dubaï en est un exemple.

Qu'est-ce que vous recommandez au gouvernement fédéral de faire dans ce genre de situation? Comment pouvons-nous venir en aide à nos aéroports qui sont confrontés à ce genre de concurrence?

M. James Cherry: Ce que je proposais, c'est de considérer la question dans un contexte beaucoup plus large.

Si nous voulons libéraliser les droits aériens entre notre pays et un autre, il faut examiner cette possibilité dans un contexte beaucoup plus large et procéder à un examen économique général, comme nous l'avons fait avec l'accord de libre-échange avec l'Europe. L'accord de libre-échange est très vaste, et l'un de ces volets porte sur le secteur aérien. C'est une façon de procéder très sensée car cela nous permet d'examiner les compromis possibles dans une vaste gamme de secteurs. Si l'on examine seulement les droits aériens, j'ai l'impression qu'on perd cette possibilité. Certains marchés n'offriront jamais la réciprocité, si bien qu'il faut trouver un moyen d'y trouver notre compte d'une façon ou d'une autre.

Mme Laurin Liu: Recommanderiez-vous que les accords sur le transport aérien renferment des clauses qui interdisent que le gouvernement intervienne trop ou investisse trop?

M. James Cherry: Eh bien, je crois que c'est ce que nous faisons généralement dans la plupart des accords de libre-échange. Je sais qu'il s'agit d'éléments centraux dans l'ALENA. Je sais qu'ils figurent parmi les éléments centraux des accords de libre-échange avec l'Europe. Donc oui, je crois qu'il s'agirait probablement d'une approche judicieuse.

Mme Laurin Liu: Monsieur Staples, merci à vous aussi de votre témoignage.

D'autres témoins, dont Stephan Poirier de l'aéroport international de Calgary, nous ont dit que les longues files d'attente pour les douanes ou la sécurité représentaient un obstacle important. Êtes-vous du même avis? Trouvez-vous que les longs délais d'attente empêchent les administrations aéroportuaires de profiter des accords sur le transport aérien?

M. Jerry Staples: Au risque de donner l'impression que je fais de la publicité, l'aéroport Stanfield d'Halifax est un chef de file dans le domaine du service à la clientèle depuis plusieurs années, donc la sécurité, et plus précisément les files d'attente de l'ACSTA ou celles pour sortir d'un stationnement intérieur sont au coeur de nos préoccupations. Si nous en avons la responsabilité, nous intervenons. En raison de la taille de notre installation, nous ne connaissons pas d'importants problèmes liés aux files d'attente en ce moment.

Nous sympathisons avec nos homologues dans les aéroports plus importants au Canada qui ont ces problèmes, mais je crois que les aéroports ont aussi la responsabilité de promouvoir des programmes comme NEXUS, qui permet d'accélérer le processus pour les voyageurs d'affaires dans les files d'attente de l'ACSTA et qui permet aux aéroports de travailler en étroite collaboration avec leurs partenaires de l'ACSTA pour mettre en oeuvre de nouvelles technologies et de nouveaux programmes qui résoudraient ces problèmes liés au service à la clientèle.

Mme Laurin Liu: Est-ce que M. Cherry a quelque chose à ajouter?

M. James Cherry: Eh bien, je ne peux pas m'appuyer sur l'expérience de M. Staples. Nous avons des problèmes liés aux douanes et à l'ACSTA.

Je crois que de nombreuses solutions s'offrent à nous, et nous nous sommes entretenus récemment avec le ministère des Transports et l'ACSTA. En fait, des activités sont en cours pour essayer d'établir de nouvelles bases de référence, de nouveaux moyens de régler ces problèmes.

À certains égards, je crois que nous accusons un retard technologique, notamment en ce qui concerne le contrôle de préembarquement. Je crois qu'il est possible d'atteindre de nombreux résultats positifs. Je crois que votre hypothèse est tout à fait juste. À

l'heure actuelle, c'est une source d'irritation pour les passagers, de même que les files d'attente pour l'immigration. Sans sacrifier la sécurité, je crois que nous devons trouver un moyen d'accélérer les choses, et je pense que la technologie est la solution. Je suis convaincu que les intervenants à Transports Canada et à l'ACSTA se penchent sur la question en ce moment même.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): D'accord.

Je suis désolée, monsieur Cherry et madame Liu, mais vous avez dépassé votre temps de parole de presque une minute. Nous devons nous arrêter là, mais merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Gill.

M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC): Merci, madame la présidente.

Je veux aussi profiter de l'occasion pour remercier nos témoins de comparaître devant le comité aujourd'hui et de nous aider avec cette étude importante.

Je me demande si vous pourriez nous décrire comment vos aéroports respectifs ont pris de l'expansion au cours des 10 dernières années, par exemple. Pouvez-vous nous en parler?

• (1655)

M. James Cherry: Certainement. Au cours des 10 dernières années, nous sommes passés d'environ 8 à 14,8 millions de passagers. C'est une croissance assez considérable. Nos activités ont pris de l'expansion surtout du côté international. Notre secteur domestique demeure probablement plutôt stable. Le nombre de passagers américains a légèrement baissé.

Notre trafic aérien a fortement augmenté. Nous avons également accru le nombre de destinations desservies de façon importante. Nous sommes passés d'un total de 75 destinations à 130, ce qui explique en grande partie la croissance, à mon avis. Nous avons amélioré le menu et pris des mesures de plus en plus énergiques pour offrir de nouvelles destinations. Nous avons augmenté le choix de vols à partir de Montréal ainsi que les vols internationaux à destination de Montréal. Je pense que ce sont les deux principaux facteurs que nous avons utilisés pour augmenter notre trafic aérien.

Nous avons connu une expansion plus rapide que la plupart des aéroports du pays, sauf Calgary. Calgary nous a surpassés, mais je crois que c'est principalement à cause de la force inhérente de son économie.

Nous passons beaucoup de temps à développer nos marchés. Nous avons un groupe qui se réunit avec des compagnies aériennes partout dans le monde à la recherche de nouvelles destinations. Il se réunit avec des représentants d'aéroports dans certaines parties du monde qui, nous le savons, sont des destinations prisées par les gens de Montréal, et les gens de là-bas aimeraient peut-être venir à Montréal. Nous avons été très proactifs à cet égard. Nous n'attendons pas que les lignes aériennes se développent elles-mêmes; nous sommes en fait très proactifs.

M. Parm Gill: Monsieur Staples.

M. Jerry Staples: Merci.

Halifax a en moyenne une croissance nominale de 1,5 à 2 %. Le service de prédédouanement des États-Unis a ouvert en 2006 à Halifax, le seul aéroport du Canada atlantique à avoir ce service. À l'époque, l'analyse de rentabilité projetait 323 000 passagers dans les cinq premières années, et nous avons dépassé les 343 000 passagers à l'intérieur des 12 premiers mois. C'est une réussite extraordinaire.

Comme Montréal, nous avons une équipe dévouée dont je suis responsable à Halifax. Elle observe le marché. Nous effectuons des analyses à l'aide de logiciels de modélisation et de données utilisées par les lignes aériennes elles-mêmes. Gibbons a mentionné le vol à Glasgow que WestJet ajoutera à partir de cet été. Nos efforts portent fruit. Air Canada a un vol quotidien à Heathrow à partir de Halifax. L'avenir est prometteur.

Dans mes observations, j'ai noté que nous avons une zone de desserte de 1,2 million et que nous desservons 3,6 millions de passagers. Il n'y a aucun signe de croissance dans cette zone de desserte, donc il va falloir qu'on fasse les choses différemment et qu'on obtienne plus de vols sans escale passant par Halifax — non seulement pour avoir accès au Canada atlantique, mais pour assurer un service dans le réseau domestique vers les États-Unis et les Caraïbes.

M. Parm Gill: Vos aéroports fonctionnent à quelle capacité actuellement, selon vous? Y a-t-il un secteur de croissance?

M. Jerry Staples: Encore une fois, nous avons 3,6 millions de passagers et, avec nos installations, nous pourrions probablement en desservir 5 millions. Mais si nous profitons de certains des programmes qui ont été mentionnés, il va falloir apporter des modifications aux bâtiments en raison de la densité du trafic.

M. James Cherry: La limite ultime d'un aéroport n'est pas les bâtiments, parce qu'on peut toujours en ajouter, accroître la capacité. La technologie nous a permis de faire circuler de plus en plus de personnes dans de petits bâtiments. La limite ultime d'un aéroport est le terrain d'aviation. Juste pour vous donner un exemple, tandis que Montréal est passée de 8 millions à 15 millions de passagers, le nombre de mouvements d'aéronefs n'a pas changé. Le chiffre reste à 220 000 mouvements d'aéronefs, de décollages et d'atterrissages par année. C'est principalement parce que les avions sont légèrement plus grands qu'auparavant et que les compagnies aériennes sont beaucoup plus efficaces, si bien que leurs facteurs de charge sont plus élevés. En conséquence, nous atteignons rarement 50 % de notre pleine capacité. Cela me porte à croire qu'à l'aéroport de Montréal, avec les trois pistes d'atterrissage que nous avons à Trudeau actuellement, nous avons encore beaucoup de possibilités de croissance. C'est l'ultime limite d'un aérodrome. Nous avons donc une capacité importante. Je sais que c'est le cas à Halifax et à Vancouver; Calgary vient d'ajouter une grande piste d'atterrissage. Je ne crois pas que nos principaux aéroports manquent de capacité.

M. Parm Gill: Comment les frais à vos aéroports respectifs se comparent-ils aux frais imposés à d'autres aéroports au pays?

M. James Cherry: Nous nous comparons régulièrement aux autres grands aéroports au pays, et nous nous situons environ au milieu du peloton. Nos frais sont considérablement inférieurs à ceux de Toronto, mais un peu plus élevés que ceux de Calgary et de Vancouver. Cela dépend aussi du type d'avion. Les frais varient. Ils sont déterminés en fonction de deux éléments. Il y a la taille de l'avion. Les droits d'atterrissage sont généralement en fonction du poids total au décollage et les droits d'aérogare sont en fonction de la nature du trafic. Par exemple, il est plus coûteux d'avoir un passager international qu'un passager national en raison des douanes et d'autres exigences.

Les droits d'atterrissage et d'aérogare canadiens seraient généralement plus chers que des frais comparables dans d'autres régions, notamment dans des aéroports concurrents aux États-Unis.

• (1700)

M. Jerry Staples: Halifax a des frais un peu en-dessous de la moyenne.

M. Parm Gill: Huit ans après son adoption, la politique Ciel bleu a-t-elle atteint ou dépassé vos attentes ou celles de l'administration?

M. James Cherry: Je pense que c'est un grand pas dans la bonne direction. J'aimerais voir plus de développement plus rapidement dans certains marchés. J'en ai mentionné deux ou trois dans mon exposé. Je pense qu'il y a quelques pays avec lesquels nous pourrions avoir beaucoup plus de vols directs, et pas seulement des vols de transition, ce qui serait très intéressant dans le cas de Montréal. J'ai mentionné la Turquie et le Panama. Je sais que nous avons pensé à d'autres villes, en Amérique du Sud, par exemple, et il y a d'autres endroits avec lesquels des possibilités pourraient s'offrir dans un avenir rapproché. Je pense que si nous voyons quelque chose que nous jugeons très positif, nous aimerions que ce soit mis en oeuvre plus rapidement, mais en général c'est positif.

M. Jerry Staples: Je pense que nous avons 44 ou 45 accords au Canada à l'heure actuelle. Nous n'avons certainement pas été aussi actifs que certains autres pays, les États-Unis en particulier, et la politique Ciel bleu est un hybride de ce que le reste du monde appelle l'ouverture des espaces aériens.

La position géographique d'Halifax fait qu'il y a des avions qui décollent au large de la côte Est, puis survolent, entrent dans le courant-jet et se dirigent vers l'Europe régulièrement, et l'aéroport a cette capacité. Faire marche arrière vers l'ouest pendant deux heures ou deux heures et demie simplement pour survoler le Canada atlantique alors qu'on va vers l'Europe est une grande source d'irritation sur le marché. Une libéralisation accrue qui nous permettrait de profiter de certains de ces vols pour les passagers et les marchandises serait importante pour nous.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Je suis désolée, monsieur Staples, nous devons nous arrêter là. Vous avez eu la parole presque huit minutes.

Merci beaucoup, monsieur Gill.

Puis-je encore demander l'indulgence des autres membres du comité pour poser quelques questions au nom du Parti libéral?

Des voix: D'accord.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Je vais commencer par vous, monsieur Cherry.

Vous avez utilisé un langage très vif dans votre déclaration — c'est correct, vous êtes entouré de députés; nous aimons les gens qui ne mâchent pas leurs mots — en disant que les aéroports et le secteur aéroportuaire sont une vache à lait à cause du régime fiscal.

J'aimerais que vous nous en disiez plus à ce sujet et que vous expliquiez comment la situation doit changer pour que les aéroports canadiens soient concurrentiels, en particulier avec les aéroports aux États-Unis, qui sont une option pour bon nombre de voyageurs canadiens.

M. James Cherry: Afin d'illustrer ce point, permettez-moi de vous dire quels sont les coûts de base de « l'aéroport international de Montréal aux États-Unis », comme ils disent à Plattsburg dans l'État de New York. L'aéroport a reçu une base de commandements aériens stratégiques à zéro coût. Il a reçu une piste de 12 000 pieds pour les B-52 gratuitement. L'État de New York lui a construit une aérogare. Il ne paie pas de loyer. Il ne paie aucun intérêt; cet actif lui a été donné. Il ne paie aucun impôt foncier.

Si nous — l'aéroport de Montréal, celui d'Halifax ou d'autres aéroports au Canada — pouvions exploiter nos entreprises à 20 % des coûts que nous payons, nous pourrions probablement réduire sensiblement les frais imposés aux passagers et aux compagnies aériennes.

Il y a une grande différence entre les deux régimes. Il s'agit d'une différence philosophique fondamentale.

Au Canada, le gouvernement a décidé que le transport aérien des passagers est payé par les utilisateurs, et ce n'est pas un service qui devrait être facturé aux contribuables.

Aux États-Unis, surtout dans certains marchés secondaires, mais même dans certains grands marchés, l'industrie aérienne est perçue comme un grand moteur économique, comme un moyen de développement, comme un outil absolu dans le développement de leur économie. Par conséquent, elle est subventionnée. C'est aussi simple que cela. Si vous examinez les différences entre les deux régimes, il y a très peu d'aéroports, sinon aucun, à ma connaissance, qui paient un loyer à qui que ce soit. En fait, pour la plupart, l'argent va dans l'autre direction. L'argent va des gouvernements à ces aéroports. Leurs programmes d'immobilisations, même dans les plus grands aéroports aux États-Unis, sont fortement subventionnés. Il s'agit d'une philosophie différente.

Nous ne demandons pas — je ne demande certainement pas — de retourner à une philosophie où nous réclamons de l'argent au gouvernement canadien. Ce que j'aimerais voir, c'est que ça devienne plus neutre et que nous ne payons pas encore et encore, chaque année, pour des actifs qui nous ont été donnés — dans notre cas, il y a 22 ans — que nous avons déjà surpayé. En fait, ceux qui sont allés à Montréal au cours des deux dernières années auront remarqué que nous avons réaménagé l'aéroport au complet à nos frais, avec notre argent, mais nous payons toujours un loyer élevé pour un aéroport qui nous a été transféré il y a 21 ans. Nous avons payé cet actif il y a longtemps.

C'est l'aspect fondamental. J'aimerais au moins que nous puissions être dans une position neutre pour ne plus perdre de l'argent sur ces points.

• (1705)

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Est-ce que cette position neutre pour vous serait de simplement ne plus avoir à payer un loyer?

M. James Cherry: Si je ne payais plus de loyer, la question corollaire que les gens me posent d'habitude est la suivante: où irait cet argent?

Il irait à trois ou quatre différents endroits, selon les choix que nous ferions, et c'est quelque chose que nous examinerions. Nous pourrions directement réduire les frais d'améliorations aéroportuaires que paient les passagers. Ce serait une possibilité.

La deuxième possibilité est que les droits d'atterrissage seraient réduits pour les compagnies aériennes, ou nous pourrions utiliser cet argent pour réduire la dette que nous avons contractée afin d'améliorer nos installations. Indirectement, les passagers et les compagnies aériennes en profiteraient, puisque cela réduirait nos besoins en immobilisations et l'intérêt que nous payons.

La réponse est oui, j'aimerais que cela se fasse.

J'aimerais aussi que la ville de Montréal cesse de me faire payer des impôts fonciers usuraires. Nous payons six fois le montant des impôts fonciers par passager que paie Calgary. En chiffres absolus, nous payons plus que Toronto, malgré le fait que Toronto a deux fois et demie le nombre de passagers que nous avons.

Je ne veux pas donner l'impression de me faire passer pour une victime, mais oui, je pense que nous sommes un peu une vache à lait, franchement.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Je vous ai vu hocher la tête, monsieur Staples. Avez-vous un commentaire de 10 secondes que vous aimeriez ajouter?

M. Jerry Staples: J'abonde dans le même sens. Une fois de plus, il s'agit de frais de sécurité, de subventionner les ports maritimes sur le dos des voyageurs aériens. Aux États-Unis, les subventions accordées aux aéroports sont utilisées pour attirer des nouveaux services de lignes aériennes. Par exemple, Bangor reçoit un demi-million de dollars pour se faire desservir par United.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci beaucoup, messieurs. Nous allons devoir nous interrompre, car je dois être très stricte.

Cette discussion a duré un peu moins de cinq minutes, pour la gouverne du comité.

Nous accordons maintenant sept minutes à Mme Grewal.

Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC): Merci, madame la présidente.

Merci, monsieur Cherry et monsieur Staples, de vous être déplacés.

Pourriez-vous nous dire ce que peut faire le gouvernement pour stimuler davantage la croissance du secteur du transport aérien?

M. Jerry Staples: On pourrait commencer par les idées que l'on vient de présenter: rationaliser les coûts — y compris le loyer, les frais de sécurité, etc. Mais il faudrait également faire des progrès au titre des accords sur le transport aérien et de la libéralisation de la politique sur le transport aérien — ce qu'on appelle la politique Ciel ouvert ou Ciel bleu. Dans ce pays, ces accords sont essentiels pour les aéroports et donc, par ricochet, pour les communautés. Les aéroports sont souvent le moteur économique des régions et leur donnent la possibilité de croître et d'attirer de nouvelles entreprises.

Mme Nina Grewal: Monsieur Cherry, souhaitez-vous intervenir?

M. James Cherry: J'aimerais que le gouvernement canadien travaille à améliorer ou à simplifier le processus d'octroi de visas.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous travaillons depuis longtemps pour nous doter d'un lien aérien direct avec la Chine. Au fil des ans, j'ai rencontré trois ambassadeurs de Chine au Canada différents, et à chaque occasion, je leur ai demandé leur aide pour concrétiser ce lien aérien. Ils m'ont tous répondu la même chose: nous serions très heureux de vous aider, car c'est une excellente idée, mais vous devez nous aider également, car il est de plus en plus difficile pour les citoyens chinois d'obtenir un visa pour visiter votre pays.

Il est beaucoup plus facile pour un Chinois d'aller aux États-Unis. Il suffit de présenter une demande en ligne et ils peuvent obtenir un visa de séjour dans les 24 heures, mais pour venir au Canada, c'est une autre paire de manches. Nous devons moderniser nos processus d'octroi de visas et trouver un moyen d'accélérer leur délivrance, car il semble que c'est là où le bât blesse. Des gens de partout au monde me disent qu'ils détestent passer par le Canada, car nous leur rendons le voyage très ardu. Je ne sais pas quel est le problème exactement, si c'est une question de sécurité ou d'immigration, mais quoi qu'il en soit, c'est une vraie honte, car au moment même où l'on cherche à trouver de nouveaux marchés dans le monde, le Canada est perçu comme étant un pays dont le processus d'octroi des visas est très rétrograde.

• (1710)

Mme Nina Grewal: Pourriez-vous nous dire quelles sont les politiques gouvernementales qui ont aidé les aéroports à prendre de l'expansion?

M. James Cherry: Dans notre cas, le point tournant a été la signature du premier accord Ciel ouvert avec les États-Unis dans les années 1990. Cela a changé la donne. Auparavant, on ne pouvait prendre l'avion que dans les villes américaines qui avaient d'importants postes de douane et d'immigration. Lorsque les États-Unis ont redéployé des agents d'immigration, qu'ils ont mis en place des bureaux de prédédouanement et qu'ils ont envoyé du personnel au Canada jusqu'à Halifax — M. Staples en a parlé il y a un moment —, tout a changé.

Nous savons qu'il est toujours bénéfique de faciliter le voyage et les processus pour les clients. Cela aide les aéroports à prendre de l'expansion très rapidement. Nous l'avons vu à Montréal, et nous l'avons vu à Halifax il y a 10 ans.

M. Jerry Staples: Halifax n'aurait pas le vol vers l'aéroport LaGuardia de Delta sans le prédédouanement américain, parce que l'aéroport LaGuardia n'a pas les services du département de la Sécurité intérieure et de la CBP. C'est un aéroport national seulement.

M. James Cherry: Voilà un bon exemple d'une politique gouvernementale canadienne qui était particulièrement opportune et qui a eu une grande incidence. Je pense qu'il en sera de même pour l'accord de libre-échange avec l'Europe.

M. Jerry Staples: Il y a quatre phases prévues dans les ententes avec l'Union européenne, pour ce qui est de la politique Ciel bleu. Il faut agir plus rapidement. Allons-y, mettons ces ententes en oeuvre, et prenons-en pleinement avantage. Je ne pense pas qu'il est nécessaire d'agir aussi prudemment dans sa mise en oeuvre.

Mme Nina Grewal: Monsieur Staples, l'aéroport international de Stanfield a exporté une quantité record de homards vers la Chine l'an dernier. Comment l'accord sur le transport aérien entre le Canada et la Chine a-t-il permis une telle surabondance?

M. Jerry Staples: En général, pour les cargaisons, il n'y a pas beaucoup de restrictions en Chine ou dans d'autres pays. C'est plus facile qu'avec les passagers, même s'il faut quand même faire une demande et passer par l'entremise de l'OTC. Il n'y a pas de problème pour aller en Chine.

À l'heure actuelle, le problème avec la Chine, c'est que la marchandise n'est pas acheminée à partir du Canada. On achemine les denrées par camion. À certains moments de l'année, puisque les homards vivants du Canada atlantique sont une denrée prisée à longueur d'année, plus de 70 % des homards sont acheminés par

camion vers Boston, New York et parfois jusqu'à Washington avant d'être expédiés par avion.

Ces transactions doivent être rapatriées au Canada, à Halifax plus précisément, créant ainsi des emplois, des avantages économiques et des revenus fiscaux pour le Canada.

Mme Nina Grewal: Je vais céder le reste de mon temps de parole à M. Gill.

M. Parm Gill: Merci, madame Grewal.

Une des questions que je me pose est au sujet des préoccupations en matière de sûreté et de sécurité en lien avec les accords sur le transport aérien. Pensez-vous que ces ententes abordent la question de la sécurité comme il se doit? Existe-t-il des améliorations que vous voudriez porter à l'attention du comité?

M. James Cherry: Je ne connais pas d'enjeu lié à la sécurité qui nous préoccupe. Je sais que nous vérifions diligemment les pays vers lesquels nous offrons nos services aériens.

Je me souviens de mon expérience personnelle lorsque nous avons permis à Air Algérie de faire affaire au Canada. Nous avons alors agi avec diligence, et je crois que notre gouvernement avait bien réussi à régler tous les problèmes associés à un vol vers cette région du globe. Il a bien fait attention.

Non, je ne connais pas d'enjeu de sûreté aérienne qui soit devenu un obstacle.

Jerry?

M. Jerry Staples: Moi non plus. Mais les pays que nous ciblons ne posent pas vraiment...

Je pense que pour Halifax, c'est plus une question de visa. Nous regardons du côté des pays baltes, et je présume qu'il y aura des enjeux liés aux visas.

M. James Cherry: Je voulais parler d'un problème au sujet du fret. Une des choses que les gens ne savent pas, c'est qu'environ 60 à 65 % des cargaisons transportées par avion se trouvent en fait dans les soutes de vols de passagers. Quand M. Staples fait référence au transport aérien, c'est que si nous n'avons pas de vols de passagers qui se rendent à ces endroits, il n'y a probablement pas de transport de marchandises non plus.

La clé, là où l'on peut réaliser des profits, c'est avec les vols de passagers. La cargaison est acheminée gratuitement, ou pratiquement gratuitement devrais-je dire, dans les soutes de ces avions. Voilà où se trouve la vraie croissance.

• (1715)

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Merci beaucoup, messieurs.

Nous avons pris... presque huit minutes. J'aimerais demander au comité ce qu'il en pense. La semaine dernière, nous avons convenu qu'à la fin de la rencontre d'aujourd'hui, nous prendrions 15 minutes pour donner des directives à nos excellents analystes sur le rapport qu'ils doivent rédiger, et ils ont peut-être eux aussi des suggestions pour nous.

On peut le faire maintenant ou poser quelques questions supplémentaires. Qu'en pensez-vous?

Mme Laurin Liu: J'aimerais discuter de notre rapport. Nous pourrions le faire à une réunion ultérieure, si nous n'avons pas de témoins mercredi, mais nous avons quelques recommandations à présenter au comité au sujet du rapport.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): Désirez-vous toutefois avoir une autre série de questions ou passer directement au rapport?

M. Parm Gill: Je crois que nous sommes prêts à passer au rapport de notre côté, à moins que l'opposition ait plus de questions à poser.

Mme Laurin Liu: Si nous pouvions passer directement au rapport, cela nous conviendrait.

La vice-présidente (Mme Chrystia Freeland): D'accord. Je ne pourrais pas intervenir de toute façon, alors cela me convient également.

Merci beaucoup, monsieur Cherry et monsieur Staples, de vos témoignages fascinants. Nous vous remercions grandement du temps que vous nous avez accordé.

Notre réunion est maintenant suspendue et nous allons passer à huis clos.

[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>