



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 045 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 16 février 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le lundi 16 février 2015

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)): Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude des effets positifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

Nous recevons aujourd'hui deux témoins, dont l'un témoigne par téléconférence et l'autre est ici en personne.

Nous commencerons par Daniel-Robert, Gooch, président du Conseil des aéroports du Canada.

Daniel, vous avez la parole.

M. Daniel-Robert Gooch (président, Conseil des aéroports du Canada): Mesdames et messieurs membres du comité, je vous remercie de me donner l'occasion de vous parler aujourd'hui du sujet des accords bilatéraux sur les transports aériens.

Je crois comprendre que vous avez déjà entendu l'autorité aéroportuaire de Vancouver, qui fait partie de nos membres. Je parlerai au nom de l'ensemble de notre association, qui compte 45 membres exploitant plus de 100 aéroports au pays, notamment les grands points d'entrée internationaux du Canada.

Comme nous l'avons indiqué dans le mémoire que nous avons présenté récemment à l'honorable David Emerson sur l'examen de la Loi sur les transports au Canada, que je remettrai à votre comité également pour qu'il puisse l'étudier, les voyages aériens internationaux sont pour les aéroports du Canada un domaine qui connaît une forte croissance, particulièrement au cours de la dernière décennie. Ces dernières années, ces voyages ont surpassé la circulation transfrontalière avec les États-Unis et ils constituent la deuxième source de trafic en importance dans une bonne partie de notre pays.

Les aéroports offrent des infrastructures facilitant le commerce, et les accords sur les transports aériens comprennent les règles qui permettent à l'aviation d'appuyer le programme de libre-échange du Canada avec les pays étrangers. De fait, l'ajout d'une seule route quotidienne vers l'étranger à partir d'un aéroport canadien soutient des centaines d'emplois directs et a des effets encore plus importants sur l'économie locale en améliorant les liens commerciaux.

Au cours de la dernière décennie, nous avons assisté à la libéralisation de l'accès aérien entre le Canada et un grand nombre de ses plus importants partenaires dans les domaines du commerce et du tourisme. La conclusion d'accords historiques avec les États-Unis et l'Union européenne a ponctué cette période, mais il y a également eu des accords nouveaux et améliorés avec d'importants marchés comme le Brésil, la Corée du Sud, la Turquie, le Japon et la Chine. Ces accords s'accompagnent d'importantes occasions touristiques et commerciales pour le Canada et les communautés que nous servons. Voilà pourquoi le CAC a conseillé au Canada, dans le mémoire qu'il a déposé dans le cadre de l'examen de la LTC, de chercher à conclure

des accords d'ouverture des espaces aériens avec ses partenaires de libre-échange.

Nos membres sont en concurrence les uns avec les autres et avec des destinations dans d'autres pays en ce qui concerne les services aériens intérieurs et extérieurs qui peuvent se développer quand un accord est ouvert. Par conséquent, les points de vue peuvent varier considérablement d'une communauté à l'autre et au cas par cas, selon le pays concerné.

Nos membres communiquent leurs points de vue directement au gouvernement fédéral au sujet des priorités relatives aux nouvelles négociations et aux questions d'accès à l'espace aérien que doit aborder l'équipe de négociation du Canada. Il est donc souvent inapproprié pour le CAC de donner son avis sur les avantages de la libéralisation de marchés individuels. Cependant, les aéroports canadiens s'entendent généralement sur plusieurs points. Tout d'abord, la politique Ciel Bleu constitue un cadre stratégique efficace permettant au Canada s'adhérer au principe selon lequel la libéralisation des régimes de transports aériens est généralement bonne pour le Canada. On se préoccupe toutefois du fait que la politique n'est parfois pas appliquée conformément à l'esprit de son intention, mais en général, le Canada a bien fait avec cette politique.

Les aéroports du Canada représentent les communautés qu'ils servent. Ce sont des sociétés de capitaux sans action tournées vers les communautés locales et dotées d'un mandat de développement des affaires afin d'appuyer les communautés et leur économie. Voilà pourquoi le CAC recommande depuis longtemps que les aéroports ayant un intérêt commercial dans le résultat des pourparlers se voient accorder un statut d'observateur, au même titre que les transporteurs aériens canadiens. Le CAC a eu la satisfaction de voir que cette requête avait été partiellement agréée l'an dernier quand il a été avisé qu'il pourrait envoyer un seul représentant aux futures négociations bilatérales. Nous n'avons pas encore participé à des négociations, puisqu'aucune n'a eu lieu depuis que nous avons été avisés du changement de politique, mais nous croyons qu'avec le temps, cette occasion constituera un ajout positif aux discussions en permettant de s'occuper des préoccupations des communautés et en améliorant la transparence et la reddition de comptes.

Chacun de nos membres a néanmoins ses propres intérêts commerciaux dans l'affaire. Nous considérons qu'il s'agit d'un premier pas important vers un avenir où les aéroports individuels pourront observer directement les pourparlers avec les marchés revêtant un intérêt commercial particulier, comme n'importe quel transporteur aérien peut le faire aujourd'hui.

Enfin, même si les accords sur les transports aériens sont importants pour libéraliser le commerce et les voyages aériens entre les marchés, ils ne sont pas le seul facteur important. Par exemple, il reste une belle occasion d'inclure de nouveaux services dans de nombreux accords bilatéraux de services aériens que nous avons actuellement. Certains aspects de la politique relative aux visas sont tout aussi importants; c'est pourquoi nous travaillons par exemple avec le ministre de l'Immigration et de la Citoyenneté, Chris Alexander, afin d'élargir et d'améliorer le programme de transit sans visa afin d'accroître le nombre de passagers faisant une correspondance au Canada, à l'appui de routes aériennes nouvelles et existantes. Le Canada a une formidable occasion d'accroître son marché et de tirer parti de la forte croissance prévue dans des marchés comme l'Asie et l'Amérique latine.

Parmi les autres importants facteurs qui influent sur la compétitivité, on trouve la préoccupation croissante que suscitent les temps d'attente aux contrôles de sécurité au pays, particulièrement dans les plus grands aéroports du Canada, et l'environnement du Canada au chapitre de la compétitivité des coûts. Ce sont deux domaines qui relèvent directement du gouvernement fédéral et qui sont aussi importants à régler l'un que l'autre si on veut que le Canada exploite pleinement l'avantage que présentent les importantes occasions commerciales et touristiques dont on peut se prévaloir en augmentant les voyages aériens à destination, en partance et à l'intérieur du Canada.

Mesdames et messieurs membres du comité, sachant que le temps nous est compté, je terminerai ici mon exposé. Je répondrai avec plaisir à vos questions.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Gooch.

Nous entendrons maintenant notre prochain témoin, Stephan Poirier, qui comparait par téléconférence.

Stephan, la parole est à vous.

M. Stephan Poirier (vice-président et directeur commercial, Aéroport international de Calgary): Nous remercions les membres du comité. Nous vous sommes très reconnaissants de nous donner l'occasion de vous faire part de nos commentaires et de nos points de vue depuis Calgary.

J'aimerais d'abord indiquer que je fais écho aux propos de M. Gooch en ce qui concerne la politique Ciel Bleu, qui fonctionne vraiment bien au Canada, selon nous. Comme vous le savez, les aéroports sont des leviers économiques, mais n'effectuent pas de vol. Nous dépendons des transporteurs aériens pour aller et venir en transportant des voyageurs entre les marchés du monde. Nous sommes ouverts aux affaires et nous sommes heureux d'accueillir des transporteurs aériens des quatre coins du monde afin d'injecter une bonne dose de prix justes dans le système.

L'an dernier, Calgary a pu conserver son statut de troisième aéroport du pays en accueillant 15,2 millions de passagers pendant l'année, ce qui est plus que Montréal, mais moins que Vancouver et Toronto. Depuis 10 ans, le système d'accès à l'espace aérien du pays cadre extrêmement bien avec les besoins et les objectifs qui nous occupent ici, à Calgary. Nous sommes plus que satisfaits du système existant, et je tiens à souligner ce point. Nous ne cherchons pas à ouvrir des marchés ailleurs dans le monde pour l'instant.

Comme j'ignore si les dossiers d'accès à l'espace aérien vous sont vraiment familiers, je prendrai le temps de dire que l'Office des transports du Canada, ou OTC — et pardonnez-moi si je répète ce que vous avez déjà entendu —, est responsable des permis de

nolisement et des autorisations bilatérales supplémentaires qui devraient ou ne devraient pas être accordées à l'extérieur du cadre bilatéral. Nous avons eu recours à cet office à plusieurs reprises pour donner accès à l'espace aérien à des transporteurs qui n'y avaient pas accès.

Je vous donnerai un parfait exemple de ce processus avec Cargolux, un transporteur du Grand-Duché de Luxembourg qui est très important pour la région. Nous exportons beaucoup de matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, lequel n'entre pas dans la soute d'un jet de passagers; nous avons donc eu besoin de la capacité supplémentaire offerte par un aéronef spécial appelé avion-cargo 747. Comme le Grand-Duché de Luxembourg n'avait aucunement accès au Canada parce qu'il n'existait pas d'accord bilatéral entre les deux pays, nous avons, à l'époque, fait appel à l'OTC pour qu'il accorde son autorisation. Depuis 12 ans, ce transporteur effectue des va-et-vient à Calgary à raison de trois fois par semaine, et cela fonctionne extrêmement bien. Du point de vue de Calgary, donc, nous sommes très satisfaits du système actuel et du présent niveau d'accès pour les transporteurs étrangers.

Nous sommes une sorte d'anomalie, puisque la ville compte seulement 1,2 million d'habitants et accueille plus de 15,2 millions de passagers annuellement. Nous voudrions assurer une meilleure viabilité à long terme. Nous ne souhaitons pas réduire le trafic, mais continuer d'offrir un excellent accès, qui est de loin le meilleur accès par habitant au pays. Nous nous intéressons aussi beaucoup à la viabilité.

Pour faire une fois encore écho aux propos de M. Gooch, nous mettons davantage l'accent sur la facilitation concernant les droits de trafic de sixième liberté. Permettez-moi d'expliquer très brièvement ce dont il s'agit. En 2010, nous avons pu convaincre Air Canada d'effectuer un vol sans escale entre Calgary et Tokyo. Air Canada tente actuellement d'étendre sa portée en transportant à Tokyo des gens de Las Vegas, New York et de toutes les régions des États-Unis. Pour que ce soit possible, nous devons construire des infrastructures extrêmement chères. Nous sommes donc en train de bâtir un nouveau terminal de 2 milliards de dollars, lequel sera doté de corridors de correspondance ultra-modernes qui permettront aux passagers de changer aisément d'avion.

Les files d'attente sont toutefois très longues à l'ASFC et à Douanes Canada, et les temps d'attente sont inacceptables aux contrôles de sécurité de l'ACSTA. Comme ces deux organismes relèvent du gouvernement fédéral, nous voudrions travailler avec ce dernier pour faciliter et accélérer le processus sans changer les niveaux de sécurité qu'il a établis.

● (1535)

Notre priorité consiste réellement à faciliter la croissance des transporteurs aériens existants, particulièrement ceux du Canada, puisque WestJet et Air Canada assurent bien plus d'emplois quand ils effectuent un vol sans escale que lorsque c'est un transporteur étranger qui le fait.

Comme je sais que le temps nous est compté, je dirai en terminant que même si l'accord bilatéral actuel avec la Chine est extrêmement libéral et permissif, il est très difficile pour Calgary et Montréal d'obtenir des créneaux d'atterrissage à l'aéroport international de Beijing. C'est une tâche presque impossible. Le problème semble avoir été résolu à très court terme, mais ce n'est qu'après avoir exercé énormément de pressions pendant cinq ans et avoir abandonné l'idée qu'Air Canada puisse avoir accès à ces aéroports simplement parce qu'il lui est impossible d'y obtenir des créneaux d'atterrissage, même si l'accord bilatéral est très permissif. Il semble que nous allions devoir nous y rendre avec des transporteurs chinois, qui sont notre deuxième choix, afin d'assurer la viabilité du système de transport aérien de Calgary.

Je laisserai le comité réfléchir à ces observations. La facilitation est à nos yeux très importante pour accélérer et faciliter le processus de correspondance dans les grands aéroports du Canada.

Voilà qui met fin à mon propos.

● (1540)

Le président: Merci, monsieur Poirier.

J'aviserais mes collègues et nos témoins que nous pourrions être interrompus par la sonnerie d'appel au cours des cinq prochaines minutes. Il nous reste assez de temps pour accorder à chaque parti une question d'un maximum de deux minutes. Cela laissera au moins à tous la possibilité de poser une question aux témoins.

Monsieur Davies, je commencerai par vous.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Monsieur le président, puis-je poser une brève question à chaque témoin si je m'en tiens à deux minutes?

Le président: Oui, mais ne dépassez pas vos deux minutes. Je me montrerai ferme à ce sujet.

M. Don Davies: D'accord. Merci, monsieur le président.

Je remercie nos témoins.

Monsieur Gooch, dans votre exposé, vous avez indiqué, si j'ai bien compris, que la libéralisation est bonne en général; mais vous avez fait remarquer qu'il y a des préoccupations quand on ne procède pas conformément à l'esprit de l'initiative. Je me demande si vous pourriez prendre environ une minute pour nous expliquer davantage ce que vous entendez par là et quelles sont vos préoccupations.

M. Daniel-Robert Gooch: Je pense qu'il est juste de dire que la plupart de nos membres considèrent généralement que la libéralisation est une bonne chose quand on regarde l'accord Ciel Bleu. Par exemple, les États-Unis ont conclu plusieurs accords dans le monde. De façon générale, ils ont libéralisé les services aériens, ce qui a été profitable pour des transporteurs des deux parties. Nous avons certainement constaté que les transporteurs canadiens ont bénéficié de la libéralisation qui s'est produite entre le Canada et les États-Unis au cours des années 1990 et il y a quelques années.

Il existe dans le monde quelques marchés qui suscitent la controverse et au sujet desquels nos membres ne s'accordent pas. Par exemple, des pays du Moyen-Orient assurent des services dans certains marchés de la région, mais certains de nos membres aimeraient peut-être avoir un plus grand accès à l'espace aérien dans des pays précis. D'autres considèrent que la situation actuelle est assez bonne.

M. Don Davies: Merci.

Monsieur Poirier, brièvement, vous avez évoqué le problème important des files d'attente aux contrôles de sécurité. Je me

demande si vous avez des suggestions à proposer au comité. Que feriez-vous pour résoudre ce problème si vous le pouviez?

M. Stephan Poirier: Je pense que deux facteurs entrent en jeu, mais pour rester bref, je me contenterai de dire que nous dépensons 200 millions de dollars pour implanter un système très élaboré de corridors afin de faciliter le passage du trafic de correspondance, alors que l'ACSTA n'affecte pas suffisamment d'employés afin d'économiser quelques dollars. Il y a du personnel à seulement quatre des sept lignes ouvertes. On pourrait rapidement améliorer la situation en affectant un peu plus de personnel là où cela compte vraiment pour faire passer les passagers rapidement.

Le président: Je vais vous interrompre ici. Veuillez m'excuser, monsieur Poirier, mais le temps nous est vraiment compté.

Monsieur Gill, je vous accorde deux minutes.

M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC): Merci, monsieur le président. Permettez-moi de remercier rapidement nos deux témoins de comparaître aujourd'hui.

Notre pourcentage de commerce par voie aérienne est encore relativement faible. Que proposeriez-vous de faire pour l'augmenter? Peut-être que vous pourriez tous les deux répondre.

M. Stephan Poirier: Le tonnage est faible, mais la valeur ne l'est pas. C'est près de 40 % de la valeur des échanges commerciaux qui se font par voie aérienne, mais au chapitre du tonnage, c'est moins de 1 %. Il est très difficile d'expédier des biens à bas prix en recourant à un mode de transport très onéreux; le seul moyen d'augmenter ces échanges est donc de faire croître l'économie.

M. Daniel-Robert Gooch: Je ne sais pas ce que je pourrais ajouter à ce que mon collègue de Calgary a indiqué.

Le transport de marchandises par voie aérienne est certainement un mode d'expédition onéreux; ce sont donc des biens plus chers qui sont envoyés par avion. Nous avons observé une hausse notable, d'autant plus que les transporteurs canadiens ont augmenté leurs routes internationales. Cela a contribué à l'augmentation de la capacité de transport de fret. Les aéronefs que comprend la flotte aujourd'hui peuvent transporter plus de fret que par le passé. En faisant croître l'économie et les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres marchés du monde, le fret aérien de grande valeur suivra.

M. Parm Gill: Merci.

Le président: Madame Freeland.

Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.): Monsieur le président, pourrais-je suivre l'exemple de M. Davies et poser deux questions très brèves?

● (1545)

Le président: Certainement, mais tenez-vous en à deux minutes.

Mme Chrystia Freeland: D'accord. Merci.

Je commencerai par remercier M. Gooch de son excellent exposé.

M. Poirier nous a indiqué que la Chine constitue un marché très important. Quelles sont les répercussions de l'absence d'un accord réciproque de 10 ans en matière de visas semblable à celui des États-Unis? Cela limite-t-il le nombre de voyages d'agrément et d'affaires entre le Canada et la Chine?

M. Daniel-Robert Gooch: Nous comprenons certainement que les questions relatives aux visas figurent parmi les principales préoccupations de la Chine. Cela correspond à ce que nos membres nous indiquent. Nous avons une formidable occasion d'accroître le trafic entre la Chine et le Canada en profitant de l'augmentation du trafic aérien entre la Chine et d'autres régions du monde.

Je sais qu'un des mes collègues qui a témoigné ici la semaine dernière, Gerry Bruno, vous aura parlé du transit sans visa, qui permet aux voyageurs qui partent de la Chine vers les États-Unis — nous espérons élargir cette mesure à d'autres pays — de passer par le Canada sans avoir besoin de visa. Cela peut sembler contre-intuitif si l'on envisage d'accroître les échanges entre le Canada et la Chine, car je parle de gens qui se rendent ailleurs, mais nous constatons que le trafic de transit peut donner lieu à la création ou à la disparition de routes internationales. Comme mon collègue de Calgary l'a souligné, on pense augmenter le trafic à partir des États-Unis et d'autres pays en effectuant des transferts avec la route entre le Japon et la Chine.

Nous considérons que le transit sans visa constitue un moyen de vraiment faire augmenter le nombre de routes entre la Chine et le Canada en transportant des passagers à destination non seulement du Canada, mais aussi d'autres pays.

M. Stephan Poirier: J'aimerais ajouter rapidement quelque chose moi aussi.

Nous effectuons pour notre aéroport de nombreuses visites en Chine, et le temps qu'il faut pour qu'un Canadien obtienne un visa de visiteur est le point qui suscite le plus de plaintes. Les gens ignorent si le visa a été délivré trois jours avant le départ du vol. On peut harmoniser ces procédures de manière à ce que le processus soit plus rapide. Ce point ne nuit pas au tourisme comme il le fait...

Le président: Nous allons devoir nous arrêter ici. La sonnerie d'appel retentit. Je demanderais aux témoins de nous excuser.

J'ai l'impression que nous vous avons lésés d'une certaine manière parce que nous n'avons pas eu la chance de bien explorer la question, mais nous devons aller voter.

Chers collègues, je vais maintenant suspendre la séance. Je vous encourage à revenir le plus tôt possible pour que nous puissions continuer avec le prochain groupe de témoins.

Mme Chrystia Freeland: Reverrons-nous ces témoins?

Le président: Non.

Mme Chrystia Freeland: Pouvons-nous les remercier?

Le président: Mais certainement.

Mme Chrystia Freeland: Merci, messieurs. Vous avez fait d'excellents exposés, même si le temps était limité.

M. Stephan Poirier: Ce n'est rien, vraiment.

Le président: Je m'excuse de nouveau après des témoins pour ce contretemps. Je tiens à vous remercier du temps et de l'effort que vous avez consentis à cet égard. Nous vous sommes reconnaissants de nous avoir fourni de l'information.

Chers collègues, la séance est suspendue.

• (1545) _____ (Pause) _____

• (1640)

Le président: La séance reprend.

Nous recevons Derek Vanstone, vice-président, Stratégie de l'entreprise, affaires gouvernementales et de l'industrie, et David Waugh, directeur, Affaires réglementaires internationales et facilitation, d'Air Canada.

Nous entendrons également Mark Williams, président de Sunwing Airlines.

Nous commencerons par vous, monsieur Vanstone. Vous aurez l'occasion de faire votre exposé.

Avant que vous ne commenciez, je tiens à présenter nos excuses parce que la séance sera légèrement écourtée en raison de la tenue d'un vote. Mais nous vous remercions de comparaître et sommes certainement impatients d'entendre ce que vous avez à dire.

M. Derek Vanstone (vice-président, Stratégie de l'entreprise, affaires gouvernementales et de l'industrie, Air Canada): Merci beaucoup, monsieur le président, de nous permettre de témoigner aujourd'hui.

[Français]

C'est pour moi un plaisir de m'adresser à vous aujourd'hui.

[Traduction]

Comme vous l'avez souligné, je suis accompagné de David Waugh, directeur, Affaires réglementaires internationales et facilitation, et de Fitti Lourenco, directeur, Affaires du gouvernement fédéral.

Je suis très heureux que le comité se penche sur la croissance des échanges commerciaux internationaux. Air Canada se considère comme une société mondiale basée au Canada. La société est consciente qu'une partie importante de sa croissance reposera sur le marché international. En outre, nous croyons qu'un secteur robuste du transport aérien et des liens aériens efficaces avec nos principaux partenaires commerciaux constituent des jalons importants pour le Canada qui cherche à accroître son commerce international.

J'aimerais maintenant vous parler un peu de notre société.

Air Canada est la plus importante compagnie aérienne du pays. Nous sommes le plus important fournisseur de vols passagers réguliers à destination et en provenance du marché canadien, du marché canado-américain et des marchés internationaux. Air Canada est également la 15^e compagnie aérienne en importance au monde.

Grâce à ses 27 000 employés, en 2014, Air Canada a transporté 38,5 millions de passagers. Nous offrons des vols directs vers 186 destinations sur cinq continents, y compris 61 villes canadiennes, 50 villes américaines et 75 villes en Europe, au Moyen-Orient, en Asie, en Australie, dans les Caraïbes, au Mexique et en Amérique du Sud.

Nous sommes le seul transporteur en Amérique du Nord jouissant d'un réseau international à recevoir une cote de quatre étoiles de la firme de recherche indépendante britannique Skytrax. L'an dernier, pour une quatrième année de suite, Air Canada a été choisie la meilleure compagnie aérienne en Amérique du Nord en vertu d'un sondage mené par Skytrax auprès de plus de 18 millions de passagers.

Nous comprenons que nos clients désirent avoir accès aux marchés étrangers. Pour satisfaire à cette exigence, en 1997, Air Canada s'est jointe à la Star Alliance. D'ailleurs, la société est un des membres fondateurs de cette alliance. Il s'agit d'un réseau mondial visant à offrir aux clients un service harmonisé. De plus, nous avons conclu des accords de coentreprise avec la compagnie aérienne United basée aux États-Unis et le groupe Lufthansa de l'autre côté de l'Atlantique et bénéficions d'une immunité antitrust nous permettant de conclure des accords de coentreprise avec United Airlines pour le marché américain. Nous avons également l'intention de conclure un accord de coentreprise avec Air China.

Nous allons élargir notre flotte avec l'acquisition d'appareils Boeing 777 et 787. Cela nous permettra d'accroître nos activités au cours des prochaines années, y compris sur nos nouvelles routes vers Panama et Rio de Janeiro ainsi que nos routes vers Amsterdam, Delhi et Dubaï.

Nous appuyons totalement les objectifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux et convenons que l'approche proposée par le plan est appropriée. Les régions ciblées cadrent avec nos plans actuels et futurs en matière de routes. Les marchés établis représentent une partie importante de notre réseau de routes avec 1 657 vols hebdomadaires vers toutes les régions, sauf la Nouvelle-Zélande où nous volons sur les ailes d'Air New Zealand par partage de codes à partir de Vancouver. Si l'on tient compte des vols offerts grâce au partage de codes vers ces marchés établis, on parle de 18 849 vols par semaine. Nous offrons des vols vers toutes les destinations où le Canada a des intérêts généraux sauf quatre en vertu des 133 vols hebdomadaires exploités par Air Canada, ce qui porte le total de vol à 951, y compris ceux offerts grâce au partage de codes.

Lorsque nous étudions la possibilité d'offrir une nouvelle destination internationale, la première chose à régler, c'est les droits aériens bilatéraux négociés par le gouvernement du Canada. Cela se fait par l'entremise d'accords bilatéraux sur le transport aérien, des ATA. Donc, ces accords sur les droits de circulation aérienne sont semblables à des accords commerciaux avec d'autres pays. Certains pays considèrent les négociations en matière de trafic aérien comme une façon de faire croître le chiffre d'affaires de leurs propres compagnies aériennes et de leur industrie de l'aviation, y compris certaines compagnies aériennes appartenant à l'État.

La Politique Ciel bleu du gouvernement du Canada adoptée en novembre 2006 est une approche à la négociation aérienne bilatérale qui cherche à favoriser l'équilibre tout en tenant compte des intérêts de tous les intervenants. Elle évite l'adoption d'approches uniques. Nous appuyons la promotion continue de cette politique et soulignons que celle-ci a grandement contribué à la croissance des compagnies aériennes et des aéroports canadiens, ce qui a mené à la prestation de meilleurs services pour toutes les collectivités canadiennes. Plus particulièrement, Air Canada a toujours préconisé un meilleur accès bilatéral aux marchés importants et d'envergures, comme l'Union européenne, le Brésil, le Japon et la Chine, et demandé à avoir une plus grande capacité, plus de fréquences, un meilleur accès à de nouvelles destinations et un meilleur accès à de nouvelles possibilités de partage de codes, notamment.

• (1645)

Grâce à une plus grande libéralisation de l'industrie du transport aérien, le Canada présente un bilan intéressant depuis 2006. Il a conclu des accords de transport aérien avec plus de 80 pays, et le nombre de partenaires bilatéraux du Canada est passé de 72 à 112. Nous avons conclu des accords de type « Ciel ouvert » avec près de 50 pays, dont les États-Unis, certains pays de l'Union européenne, le Brésil, la Nouvelle-Zélande, la Jamaïque et la Corée du Sud. Nous avons également conclu des ententes élargies avec 20 pays, y compris la Chine, l'Inde, le Japon, la Colombie, le Pérou, la Turquie, l'Égypte, Singapour et le Mexique. Nous avons conclu des premiers accords avec 21 pays, notamment l'Équateur, l'Uruguay, le Bangladesh et l'Éthiopie.

Par conséquent, plus de 70 % de nos vols sont en provenance ou à destination de pays ayant conclu un accord « Ciel ouvert » avec le Canada. Si l'on tient compte des accords bilatéraux où il y a une capacité, ce taux grimpe à plus de 90 %, mais les compagnies aériennes canadiennes et étrangères n'ont pas encore exploité cette capacité.

La Politique Ciel bleu et ces accords expliquent pourquoi le Forum économique mondial a classé le Canada dans le top 10 des 144 pays sondés sur le plan de l'accès aérien.

Malgré les succès de la Politique Ciel bleu, certains continuent de préconiser une plus grande libéralisation. Selon nous, une approche unique de portée générale à la négociation d'accords « Ciel ouvert » aurait un impact négatif sur l'industrie. Il est clair que les services aériens et de passagers locaux seraient durement touchés s'il était impossible de s'assurer que ces accords sont équitables et équilibrés pour les deux pays concernés.

En terminant, j'aimerais parler de trois obstacles à la croissance future dont j'aimerais que le comité tienne compte.

Premièrement, bien que l'étude du Forum économique mondial classe le Canada dans le top 10 sur le plan de l'accès aérien, elle le classe 135^e sur 144 pays lorsqu'il est question des taxes et des droits. Je sais que ce sujet relève de la compétence d'un autre comité, mais il s'agit d'un obstacle important à la compétitivité et la croissance du secteur aérien, non seulement pour Air Canada, mais pour toute autre compagnie aérienne internationale qui veut desservir le Canada. Le modèle utilisateur-payeur que le gouvernement cherche à mettre en place depuis les années 1990 ne cadre tout simplement pas avec les normes internationales. Il s'agit en réalité d'une taxe sur le commerce international. Il faut corriger cela.

Deuxièmement, il y a la question des visas, un dossier qui cadre davantage avec les activités de ce comité. Qu'il s'agisse d'une femme d'affaires brésiliennes qui désire se rendre à Vancouver pour participer à des réunions ou d'un homme d'affaires chinois qui doit se rendre à Cleveland et qui étudie la possibilité de prendre un vol de correspondance à partir de Toronto, le temps nécessaire pour obtenir un visa canadien et les inconvénients associés constituent un obstacle majeur. Si le Canada désire appuyer les aéroports canadiens pour qu'elles deviennent des points de connexion canadiens, les compagnies aériennes canadiennes pour qu'elles deviennent des transporteurs jouissant d'un réseau international — un de nos objectifs — et les sociétés canadiennes pour qu'elles profitent des possibilités commerciales accrues, il doit reconnaître que le cadre actuel pour l'obtention des visas nuit à ces possibilités et constitue un désavantage concurrentiel important par rapport aux autres plaques tournantes, comme les ÉAU, Singapour, Amsterdam et Panama.

Finalement, pour revenir à mes commentaires sur les accords aériens bilatéraux, nous insistons auprès du comité afin qu'ils continuent d'appuyer l'approche préconisée dans la Politique Ciel bleu. De nombreuses compagnies aériennes étrangères financées par l'État aimeraient avoir un libre accès aux plaques tournantes canadiennes et elles mettraient en valeur les avantages à court terme pour justifier un tel accès. Toutefois, il faut reconnaître que cela nuirait à l'accès aérien canadien à long terme, une réalité avec laquelle l'Australie doit maintenant composer.

Merci, monsieur le président.

• (1650)

Le président: Merci, monsieur Vanstone.

Monsieur Williams, vous avez la parole.

M. Mark Williams (président, Sunwing Airlines): Merci beaucoup, monsieur le président.

Mesdames et messieurs, membres du comité, bonjour.

Mon nom est Mark Williams. Je suis le président et chef de la direction de Sunwing Airlines. Sunwing Airlines est une filiale du Groupe de voyage Sunwing, une entreprise familiale canadienne fière et un bel exemple canadien de réussite.

Le Groupe de voyage Sunwing a aussi tiré avantage des possibilités offertes grâce au Plan d'action sur les marchés mondiaux et à la libéralisation des accords sur le transport aérien. Grâce à ces programmes, nous avons réussi à accroître notre chiffre d'affaires et à augmenter le nombre de possibilités d'emploi au Canada.

En seulement 10 ans, le Groupe de voyage Sunwing s'est transformé. Petit voyageur avec environ 70 employés à Toronto et des revenus annuels de 100 millions de dollars, l'entreprise est devenue la plus grande compagnie de voyages intégrée verticalement en Amérique du Nord avec plus de 2 000 employés canadiens, des revenus de plus de 1,8 milliard de dollars et des activités d'un océan à l'autre.

Parmi nos exploitations canadiennes, on trouve SellOffVacations, une chaîne d'agences de voyages en ligne; les voyageurs Sunwing Vacations et Signature Vacations; LUXE Destination Weddings, une entreprise de mariages à destination; et Sunwing Airlines. Sunwing compte plus de 15 000 employés dans ses 21 hôtels Blue Diamond et chez NexusTours, notre agence de tourisme réceptive au Mexique et dans les Caraïbes. Les cadres supérieurs de toutes ces sociétés travaillent à Toronto. Nous sommes également propriétaires de Vacation Express, un voyageur américain.

Grâce aux accords « Ciel ouvert » canado-américains, Sunwing Airlines transporte des clients américains vers ses hôtels dans le sud des appareils enregistrés au Canada et dotés d'un équipage canadien.

Et notre croissance se poursuit. Cette année, Sunwing Airlines ajoutera cinq appareils à sa flotte, y compris trois nouveaux avions Boeing fabriqués à Seattle. Cela permettra à Sunwing de disposer de la plus jeune flotte d'appareils au pays et de présenter le plus faible taux d'émissions de carbone par passager de toute compagnie aérienne canadienne.

En décembre dernier, nous avons ouvert deux nouveaux hôtels: le Royalton Riviera Cancun, à Cancun, qui compte 840 chambres, et le CHIC Punta Cana, à Punta Cana, qui offre 320 chambres. Ces projets hôteliers profitent à notre entreprise au Canada, puisque nous avons démontré qu'une croissance axée sur un produit dans les Caraïbes a un impact positif sur le nombre de passagers en provenance du Canada.

La Jamaïque, où Sunwing exploite des hôtels depuis 2011, constitue un bon exemple. Grâce à ces produits hôteliers en Jamaïque, le trafic de passagers de Sunwing en provenance du Canada est passé de 52 000 passagers à plus de 150 000 passagers par année en moins de quatre ans. Cet été, nous agrandirons considérablement nos deux hôtels en Jamaïque, ce qui, nous le croyons, fera croître davantage nos activités l'hiver prochain. Sans un accès aux marchés et sans accords aériens bilatéraux libéraux entre le Canada et les pays où nous exploitons, rien de tout cela ne serait possible.

Bien que la plupart des gens ne considèrent pas Sunwing comme une entreprise qui dépend du commerce international, toutes nos activités reposent sur le commerce international. Sur les quelque trois millions de passagers que nous transportons annuellement, seulement 45 000 ne proviennent pas de pays étrangers. Sunwing dépend énormément de trois des cinq volets définis dans le Plan d'action sur les marchés mondiaux: l'accès aux principaux marchés mondiaux; l'accès aux capitaux; et l'accès à du personnel qualifié.

Sunwing profite de l'accès aux marchés grâce à la politique Ciel Bleu du gouvernement. Jusqu'à maintenant, les accords bilatéraux conclus avec le Mexique et Cuba ont été les plus avantageux pour la société. Sunwing est maintenant le transporteur aérien offrant le plus de vols à destination et en provenance de Cuba avec plus de 1,2 million de passagers transportés vers le pays insulaire au cours du dernier exercice. Reconnaisant la contribution de Sunwing à l'économie du pays, le gouvernement cubain a confié à la société la gestion de 11 hôtels à Cuba pour un total de 6 700 chambres. Cette année, un de ces hôtels, le Royalton Cayo Santa Maria, a été voté meilleur centre de villégiature tout inclus au monde par TripAdvisor.

L'accès à des capitaux étrangers a permis à Sunwing de conclure une transaction d'envergure sur capitaux en 2010 avec la société TUI Travel PLC basée au Royaume-Uni. Celle-ci s'est portée acquéreuse de 49 % de Sunwing avec 25 % d'actions avec droit de vote et 24 % d'actions sans droit de vote. Nous avons également financé à 100 % nos propriétés hôtelières aux Caraïbes et au Mexique grâce à des banques étrangères, puisque les banques canadiennes hésitaient à nous financer.

Notre croissance rapide aurait été impossible sans l'accès à du personnel qualifié étranger par l'entremise du Programme des travailleurs étrangers temporaires. Sunwing ne fait pas appel à des pilotes étrangers pendant l'hiver pour faire des économies. Le Programme des travailleurs étrangers temporaires stipule que les employés étrangers doivent toucher un revenu au moins équivalent à celui de leurs homologues canadiens. De plus, Sunwing offre une allocation de logement, d'automobile et de subsistance à ces travailleurs étrangers équivalant à leur salaire. Cela signifie que les pilotes étrangers coûtent deux fois plus à la société qu'un pilote canadien. Sunwing emploie des pilotes étrangers en dernier recours, car les goulots d'étranglement en formation limitent le nombre de pilotes canadiens qu'elle peut embaucher et former pour ces emplois hautement qualifiés.

● (1655)

Au cours des trois dernières années, Sunwing a presque doublé le nombre de pilotes canadiens à son emploi, faisant passer ce nombre de 150 en 2012 à 267 en 2015, et réduit son utilisation de pilotes par l'entremise du Programme des travailleurs étrangers temporaires, faisant passer ce nombre de 164 en 2012 à 110 en 2015. Le ratio de pilotes embauchés par l'entremise du Programme des travailleurs étrangers temporaires par rapport aux pilotes canadiens embauchés est passé de 1,1 à 0,4 au cours de cette même période.

Certains prétendent que l'utilisation de travailleurs étrangers vole des emplois aux travailleurs canadiens. Dans ce cas-ci, c'est tout le contraire. Sunwing s'est tourné vers le Programme des travailleurs étrangers temporaires en raison de la pénurie de pilotes qualifiés. Pour tout pilote embauché par l'entremise du Programme des travailleurs étrangers temporaires, Sunwing crée cinq emplois canadiens, car elle doit embaucher des gens pour former des équipes de cabines et du personnel d'entretien, de l'aéroport et de bureaux en raison de la croissance de ses opérations. Sunwing réduit son utilisation des travailleurs temporaires en embauchant et en formant des travailleurs canadiens pour les remplacer, dès que possible. C'est ce pour quoi le programme a été conçu.

Le transport de Canadiens vers des destinations plus chaudes est une activité saisonnière. Si l'on tient compte de la météo qu'il fait aujourd'hui à Ottawa, on pourrait comprendre les gens de vouloir prendre un vol direct vers le Mexique ou Cuba. En juillet et en août, la demande baisse énormément. En tant que société, nous devons ajuster notre capacité en fonction de la demande des consommateurs. L'hiver, Sunwing rapatrie des avions et des pilotes de l'Europe pour satisfaire à la demande des consommateurs canadiens. L'été, elle renvoie ces avions et pilotes vers l'Europe afin de satisfaire aux demandes des consommateurs européens qui prennent leurs vacances pendant l'été. Cela permet aux consommateurs des deux côtés de l'Atlantique de prendre des vacances quand ils le désirent, à un prix qui leur convient et permet également aux sociétés canadiennes et européennes de fournir des emplois à temps plein pendant toute l'année à leur personnel plutôt que d'avoir à procéder à des mises à pied pendant les saisons mortes.

La politique du gouvernement devrait cadrer avec les intérêts fondamentaux du Canada, des citoyens canadiens et des sociétés canadiennes. Selon nous, les accords commerciaux qui permettent aux entreprises canadiennes de concurrencer sur un pied d'égalité avec les sociétés étrangères sont dans l'intérêt fondamental du pays. Sunwing encourage le gouvernement à poursuivre son Plan d'action sur les marchés mondiaux et la libéralisation des accords en matière de transport aérien par l'entremise de la politique Ciel Bleu. Sunwing constitue un excellent exemple de ce que les politiques gouvernementales peuvent apporter: une augmentation des possibilités d'emploi pour les travailleurs canadiens, des prix plus bas et plus de choix pour les consommateurs canadiens.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Williams.

Nous passons maintenant aux questions.

Madame Liu.

[Français]

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Je remercie les témoins de leur participation. Malheureusement, nous avons moins de temps pour les questions, mais je pense que les témoignages ont été très appréciés.

Monsieur Vanstone, dans votre présentation, vous avez abordé la question des visas et des problèmes qu'ils posent pour les voyageurs qui transitent au Canada. Vous avez parlé de quelques modèles, notamment ceux de Singapour et d'Amsterdam.

Pouvez-vous nous donner un peu plus de détails sur les modèles et les systèmes que ces pays ou ces pôles ont mis en place concernant les visas?

[Traduction]

M. Derek Vanstone: Avec grand plaisir. Je vous remercie de la question.

Les visas sont un élément clé de notre croissance, en particulier en ce qui concerne les passagers en transit qui représentent pour nous et pour la majorité des principaux aéroports pivots au Canada un modèle essentiel. Si vous regardez les aéroports pivots dont j'ai parlé — aux Émirats arabes unis, à Singapour et aux Pays-Bas —, vous constaterez qu'aucun de ces pays n'exige un visa de transit. Il y a même eu un débat aux États-Unis sur la création de ce que l'on appelle un visa de transit, sur l'adoption de quelque chose de plus simple que ce qui existe actuellement. Avec un tel document, le voyageur chinois que j'ai utilisé comme exemple pourrait transiter par Toronto pour se rendre à Cleveland. Actuellement, il serait tenu de faire une demande de visa américain, puis une demande de visa

canadien. À chaque occasion, dans le cadre de ce processus, il devrait laisser son passeport à une ambassade et attendre un certain temps avant d'obtenir le visa.

Nous devons suivre le rythme du monde des affaires. Pour un homme d'affaires qui doit se rendre à une réunion, l'obligation de présenter deux demandes de visa est un processus trop long. Nous devons trouver des façons d'éviter de telles situations. On pourrait soit mettre en place un mécanisme qui permettrait l'utilisation de visas de transit, soit utiliser un système comme l'autorisation de voyage électronique, ou AVE, que le gouvernement cherche à imposer, et l'utiliser pour les clients en transit. Ce que nous cherchons, c'est un mécanisme qui facilite les choses.

• (1700)

[Français]

Mme Laurin Liu: C'est une recommandation qui vaut la peine d'être étudiée.

Il y a deux semaines, le comité a aussi entendu le témoignage de M. Ian Smith, le président de l'Association des pilotes d'Air Canada. Il a dit qu'Air Canada était désavantagée comparativement à la compagnie aérienne Emirates. J'imagine que vous êtes au courant de ce dossier. La compagnie aérienne Emirates recevrait des subventions importantes de son gouvernement.

Existe-t-il d'autres entreprises comme Emirates qui reçoivent une aide importante de leur gouvernement?

[Traduction]

M. Derek Vanstone: La compagnie aérienne Emirates et les entreprises de transport aérien du Golfe sont toutes des sociétés privées... Essentiellement, ce sont des sociétés publiques. Elles sont toutes financées par leurs gouvernements respectifs et fonctionnent toutes de façon non transparente. Aucune d'entre elles n'est cotée en bourse et ne publie de rapports financiers. Nous considérons que chacune d'entre elles — si l'on regarde la situation des entreprises de transport aérien du Golfe comme Emirates Air, Etihad Airways et Qatar Airways — reçoit un financement important de son gouvernement respectif.

À titre d'exemple, nous avons des documents, qui ont été publiés dans un journal australien, dans lequel on présente certains des avantages que la société Etihad Airways reçoit de son gouvernement. On parle de milliards de dollars. Les commandites des équipes de soccer du Royaume-Uni qui arborent les couleurs d'Etihad Airways sont en réalité payées par le gouvernement des Émirats arabes unis. Dans ce contexte, une société publique comme Air Canada qui agit en toute transparence et qui ne reçoit aucune subvention du gouvernement peut difficilement rivaliser. À cet égard, il s'agit selon nous de l'un des facteurs dont il faut tenir compte lors de la négociation d'accords sur le transport aérien et d'accords bilatéraux, et nous croyons que c'est ce que le gouvernement a fait dans le cadre de la politique Ciel bleu.

[Français]

Mme Laurin Liu: D'après moi, ces ententes contiennent des clauses qui empêchent une intervention ou un financement trop important des gouvernements.

[Traduction]

Les accords sur le transport aérien comportent-ils des dispositions qui...

M. Derek Vanstone: Non. Les ATA ne comportent pas de dispositions précises, mais c'est une question d'accès. Les sociétés aériennes du Golfe visent toujours à accroître leur accès au marché canadien. Air Canada considère donc que dans le cas de transporteurs aériens comme Emirates Air, Etihad Airways et les autres transporteurs du Golfe, il convient de lier le niveau d'accès qu'on leur accorde au nombre de clients qui voyagent entre le Canada et les Émirats arabes unis, par exemple. Si leur capacité de transport de passagers est proportionnelle à la croissance du nombre de passagers entre les deux destinations, on évite de se retrouver avec une situation où ces sociétés envahissent le marché canadien et tenteront essentiellement de faire transiter les voyageurs par Dubaï plutôt que par une plaque tournante canadienne comme Toronto, Vancouver, Montréal ou Calgary. Il ne s'agit pas tant d'inclure des conditions dans les accords sur le transport aérien, mais plutôt de restreindre l'accès des transporteurs aériens étrangers au Canada et de lier cet aspect à un niveau de service adéquat sur le plan commercial qui correspond à la demande des consommateurs.

Mme Laurin Liu: Je crois qu'il me reste une minute et demie. J'aimerais céder mon temps de parole à mon collègue.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Monsieur Vanstone, en écoutant les témoignages, je me rends compte d'une chose, c'est qu'il n'y a pas que des problèmes de visas ou des problèmes liés aux ententes internationales avec les autres pays et les autres lignes aériennes. Il y a des problèmes concrets comme des goulots d'étranglement dans les services dans les aéroports, aux douanes, à la sécurité; il manque de personnel à beaucoup d'endroits.

Pensez-vous que c'est compatible avec une croissance de votre industrie?

[Traduction]

M. Derek Vanstone: Je vous remercie de la question.

Ce ne l'est pas; c'est un grave problème. Si nous ne mettons pas en place les installations nécessaires pour les voyageurs en transit ou accueillir les clients au Canada, cela pourrait devenir un problème grave et cela pourrait freiner notre croissance. Le financement adéquat d'agences comme l'ACSTA et l'ASFC est absolument essentiel. Les files d'attente que nous voyons au poste de contrôle de l'ACSTA et de l'ASFC nous préoccupent.

Le président: Il vous reste environ 15 secondes, tout au plus.

[Français]

M. Marc-André Morin: Je remercie M. Vanstone puisqu'il ne me reste plus de temps.

[Traduction]

Le président: Merci.

Monsieur Cannan.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Messieurs, merci d'être venu témoigner dans le cadre de l'étude du comité du commerce international sur le Plan d'action sur les marchés mondiaux et les accords sur le transport aérien.

Monsieur Williams, je tiens à vous féliciter de votre réussite, qui est une grande réussite canadienne. Vous avez indiqué que vous avez eu 150 000 passagers l'an dernier, et que vous avez 15 000 employés.

• (1705)

M. Mark Williams: Nous avons 2 000 employés au Canada cette année...

L'hon. Ron Cannan: À l'échelle internationale.

M. Mark Williams: ... et nous avons 15 000 employés à l'échelle internationale.

L'hon. Ron Cannan: Formidable.

Par rapport au taux de change, une des choses que vous voudrez peut-être envisager est la mise en place de vols nolisés entre Ottawa et la vallée de l'Okanagan. J'étais à Kelowna, hier, et la température était de 15 degrés au-dessus de zéro au cours de cette semaine. J'ai bu de l'excellent vin canadien. J'ai l'occasion de penser à mon sujet de prédilection, soit l'idée de servir des boissons canadiennes pendant les vols. Je suis certain que vos passagers aiment bien les boissons canadiennes. Je sais qu'Air Canada cherche aussi à en offrir. J'en suis reconnaissant.

Le comité tente notamment d'examiner les 112 accords sur le transport aérien que nous avons conclus. Le gouvernement a limité les services et les ressources; nous tentons donc d'en tirer parti le plus possible pour aider les entreprises canadiennes à accroître leurs parts de marché. Selon votre point de vue, étant donné les ressources qu'on y consacre actuellement, croyez-vous que le PAMM évolue dans la bonne direction? Sinon, à quoi devraient servir ces fonds, à votre avis?

La deuxième question est liée au tourisme et aux visas. Elle porte sur le statut de destination approuvée. Je suppose que la question concerne davantage Air Canada. J'aimerais savoir si cela a favorisé le lien entre l'Asie et le Canada.

Commençons par ces deux questions.

M. Derek Vanstone: Je veux bien tenter d'y répondre. Monsieur Cannan, j'ai pensé à vous lors d'un récent vol vers Vancouver, car du vin de la Colombie-Britannique a été servi à bord, ce que j'ai été heureux de constater.

Pour répondre aux deux questions, je dirais d'abord, par rapport au Plan d'action sur les marchés mondiaux, qu'Air Canada constate qu'il résulte du travail des négociateurs des accords commerciaux sur les services aériens, et nous sommes très reconnaissants du travail des gens de Transports Canada et du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement à cet égard. Nous ne voyons aucun problème du côté des ressources, et les ministères ont été très réceptifs à notre égard. Nous sommes très satisfaits des parties du Plan d'action sur les marchés mondiaux qui nous concernent.

Quant au statut de destination approuvée, nous avons observé une hausse fulgurante du nombre de touristes et de gens d'affaires d'origine chinoise qui viennent au Canada. Ce genre de croissance de l'accès bilatéral, de l'accès aux aéroports, par exemple, est l'un des effets que nous recherchons. La Chine compte parmi nos principales priorités; nous visons donc une croissance de ce côté. Je pense que cela résulte en partie de l'annonce de la création du statut de destination approuvée.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Williams.

M. Mark Williams: Je suis d'accord avec M. Vanstone sur ce point. Nous sommes très satisfaits du déroulement des discussions relatives aux accords bilatéraux sur le transport aérien dans le cadre de la politique Ciel bleu. Les marchés sur lesquels nous nous concentrons ont tous fait l'objet d'accords ces dernières années. Nous croyons donc que l'accès que nous avons maintenant aux marchés des Caraïbes et du Mexique correspond à nos besoins. Nos principales exigences ont toutes été satisfaites.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez indiqué que vous vous concentrez sur 21 pays, n'est-ce pas?

M. Mark Williams: Non; nous avons 21 propriétés hôtelières. Nous offrons des vols vers 35 destinations dans les Caraïbes, au Mexique et aux États-Unis.

L'hon. Ron Cannan: Actuellement, quelle est la principale destination que vous offrez aux Canadiens?

M. Mark Williams: La principale destination est Cuba. Comme je l'ai indiqué, Sunwing est le transporteur aérien offrant le plus de vols à destination de Cuba.

L'hon. Ron Cannan: Selon vous, la reprise des discussions entre Cuba et les États-Unis représente-t-elle des occasions d'affaires, ou une plus grande concurrence?

M. Mark Williams: Je pense que cela modifiera considérablement le marché cubain. Le fait que nous y ayons eu accès et que le gouvernement canadien ait eu un accord de libre accès avec Cuba depuis toujours nous a aidé à percer le marché et à nous y établir.

Comme je l'ai mentionné, nous assurons la gestion de 11 hôtels à Cuba. Si nous pouvions y amener les consommateurs américains, cela pourrait nous être avantageux, à notre avis.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Vanstone, le 2 février, le négociateur en chef des accords aériens est venu témoigner au comité et il a indiqué que dans bien des cas, les transporteurs ne se prévalent pas des droits prévus aux accords sur le transport aérien.

Je me demande ce que le gouvernement pourrait faire pour aider les transporteurs aériens à tirer avantage de ces accords.

M. Derek Vanstone: Dans la mesure où nous avons eu des consultations avec le négociateur pour demander l'accès... Cet accès peut prendre diverses formes. Cela peut être un accès par partage de codes, qui est évidemment la méthode que nous employons initialement pour établir des routes dans des régions comme l'Afrique du Nord et l'Afrique de l'Ouest — et nous nous concentrons actuellement sur le partage de codes pour favoriser la croissance de cette route par l'intermédiaire d'autres points d'accès —, ou un accès direct.

Nous constatons que nous réussissons plutôt bien à obtenir l'accès dont nous avons besoin en cédant quelque chose qui correspond aux besoins de nos partenaires commerciaux. Ils tentent de planifier et cherchent par conséquent à connaître quels seront nos besoins dans l'avenir. Je pense que les accords favorisent la croissance dans des régions qui sont importantes pour nous.

Les statistiques qui révèlent que les droits prévus aux accords sur le transport aérien ne sont pas tous utilisés découlent du fait que nous nous heurtons aux limites établies dans ces accords, que nous sommes prévoyants, que nous nous préparons en fonction de l'avenir et que nous voulons qu'Air Canada et d'autres compagnies aériennes aient la latitude nécessaire à leur croissance. Je pense que cette latitude est une très bonne chose, car cela signifie que nous serons en mesure d'offrir un service lorsque ce sera viable sur le plan commercial.

● (1710)

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Williams, je ne sais pas si vous êtes confronté à d'autres problèmes précis. On a parlé de problèmes liés à l'ASFC. Je sais que la ministre Raitt et les gens de son ministère étudient certaines de ces questions et collaborent avec les autorités aéroportuaires du pays pour simplifier les choses et trouver des économies.

Je ne sais pas si vous souhaitez souligner un autre aspect, par rapport au gouvernement.

M. Mark Williams: L'un des aspects, c'est que Sunwing offre des vols internationaux à partir de 35 aéroports au Canada, et dans bon nombre de ces aéroports, les services frontaliers ne sont pas offerts. Nous devons donc offrir aux voyageurs des vols avec escale plutôt que des vols directs, ce qui est un inconvénient. Prenons l'exemple de Sudbury, où aucun service frontalier n'est offert. Nous offrons des vols vers Sudbury avec escale à Ottawa; c'est là que les passagers passent aux douanes.

Nous sommes confrontés à ce problème dans de nombreux aéroports, et obtenir l'accès...

L'hon. Ron Cannan: Ce serait là un samedi soir typique à Sudbury, je suppose.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Madame Freeland.

Mme Chrystia Freeland: Monsieur Vanstone, monsieur Williams et monsieur Waugh, merci d'être venus témoigner aujourd'hui.

Je dois informer le comité que je travaille pour M. Vanstone, car il est un de mes électeurs de ma circonscription de Toronto-Centre.

J'aimerais commencer par poser à MM. Vanstone et Williams une question d'ordre macroéconomique.

J'aimerais avoir vos commentaires sur les deux aspects importants que l'on voit actuellement dans le contexte macroéconomique et sur l'incidence de la chute du dollar canadien et du cours du pétrole sur vos entreprises.

Monsieur Vanstone, je sais que dans son dernier rapport sur les résultats, Air Canada a indiqué qu'elle a été durement touchée par la chute du dollar canadien au cours du dernier trimestre de l'exercice financier. J'imagine que le faible cours du pétrole vous est avantageux.

Afin de dresser un portrait de la situation de l'économie canadienne, j'aimerais que vous nous parliez de l'incidence de ces deux facteurs.

M. Mark Williams: C'est une excellente question et je vous en remercie. Il s'agit manifestement d'un enjeu à multiples facettes avec lequel nous devons composer aussi.

En ce qui concerne le dollar canadien, je dois dire que plus de la moitié de dépenses du Sunwing Travel Group sont en dollars américains. Par conséquent, la chute du dollar nuit considérablement à notre entreprise. La chute du dollar canadien a évidemment mené à une baisse des profits. Nous commençons aussi à voir une légère baisse du trafic dans l'Ouest du Canada. Il est trop tôt pour établir une corrélation avec la chute du cours du pétrole, mais la baisse du trafic suscite des préoccupations à l'égard des vols dans l'Ouest du Canada. Le fait que le prix du pétrole est en baisse nous est avantageux, mais si nous observons une baisse de nos revenus en raison d'une baisse d'achalandage, ce n'est pas nécessairement une bonne chose pour nous, du moins pas entièrement.

Mme Chrystia Freeland: J'ai une brève question complémentaire.

Avez-vous une idée du résultat net? Est-ce plutôt positif ou plutôt négatif?

M. Mark Williams: Pour nous, la combinaison de ces deux facteurs a eu un effet négatif. Si on tenait seulement compte de la compagnie aérienne, ce serait positif, mais lorsqu'on inclut les hôtels, ces deux facteurs sont nuisibles.

M. Derek Vanstone: Je pense que notre interprétation des résultats serait la même.

Nous avons des revenus assez importants en devises américaines grâce aux clients américains qui achètent des billets sur Air Canada pour venir au Canada; il s'agit donc d'une couverture naturelle en dollars américains. Toutefois, la grande majorité de nos recettes est en dollars canadiens.

Une bonne partie de nos coûts, qu'il s'agisse du carburant... La baisse des coûts de carburant contribue aux résultats nets d'Air Canada, mais les achats de carburant sont en dollars américains; l'effet est donc mitigé. Les coûts liés à la location des appareils et une bonne partie des coûts des hôtels de Vacances Air Canada dans le sud sont tous en dollars américains.

Nous sommes d'avis que l'effet net des problèmes que l'on observe récemment par rapport au prix du pétrole et à la fluctuation du taux de change sur les devises est négatif, même si nous faisons tout ce que nous pouvons pour gérer la situation.

• (1715)

Mme Chrystia Freeland: Monsieur Vanstone, observez-vous un déclin de la demande comparable à celui dont M. Williams a parlé, en particulier dans l'Ouest du Canada?

M. Derek Vanstone: Non.

La question a été posée au moment de la présentation des rapports trimestriels et annuels sur les résultats, et nous n'avons pas observé un fléchissement de la demande dans l'Ouest du Canada. Nous suivons la situation de près et nous espérons qu'il n'y en aura pas. Il est à espérer que la récente faiblesse du marché de l'entreprise de M. Williams est uniquement attribuable au beau temps que l'on observe dans l'Ouest canadien.

Mme Chrystia Freeland: Oui, mais ce n'est pas tout le monde qui habite dans l'Okanagan.

Monsieur Vanstone, vous avez fait quelques commentaires très intéressants sur la libéralisation et sur les inconvénients possibles. Vous avez en particulier parlé de l'expérience négative de l'Australie, à moyen terme. J'ai trouvé cela vraiment fascinant.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus?

M. Derek Vanstone: Bien sûr. Je serai heureux de le faire brièvement.

L'Australie a mené une expérience au début des années 2000. Ils ont essayé un genre de régime « ciels ouverts » universel. À court terme, les consommateurs australiens en ont beaucoup profité. Beaucoup plus de compagnies aériennes desservait l'Australie, en particulier les pays du Golfe, mais aussi les pays asiatiques. Maintenant que nous atteignons le moyen et le long terme, les choix de vols directs qui s'offraient aux Australiens ont disparu. Il y avait de nombreux vols directs entre l'Europe et l'Australie, et il n'y en a maintenant plus que deux, je crois. Si vous voulez vous rendre de l'Australie à l'Europe, vous devez passer par Dubaï, dans un pays souverain qui est source de préoccupations. Pour les consommateurs, cela produit un effet sur les prix et la demande.

Je pense que nous avons maintenant, avec l'Australie, un bon exemple de l'effet qu'auraient des accords « ciels ouverts » sans mesures d'atténuation des risques pour un pays comme le Canada.

Mme Chrystia Freeland: Puis-je poser une dernière petite question?

Le président: Vous avez cinq secondes.

Mme Chrystia Freeland: D'accord. Je vais donc me contenter de vous remercier tous les trois.

Le président: Madame Grewal.

Mme Nina Grewal (Fleetwood—Port Kells, PCC): Merci beaucoup, messieurs, d'être venus aujourd'hui.

Comme vous le savez, notre gouvernement est déterminé à étendre les accords sur le transport aérien que nous concluons avec d'autres pays de sorte qu'ils produisent des effets positifs sur nos entreprises et sur nos citoyens. Compte tenu de la croissance de l'industrie aéronautique sur le marché mondial, il est très important de permettre les accords « ciels ouverts » et, ainsi, d'offrir un accès facile et de favoriser une croissance coopérative entre les pays. Quand nous écoutons les compagnies aériennes, comme aujourd'hui, cela permet à l'industrie et au gouvernement de travailler ensemble à positionner le Canada avantageusement pour de nombreuses années à venir.

Monsieur Vanstone, Air Canada est un membre fondateur du réseau Star Alliance. Cette alliance a vu le jour en 1997 et réunissait cinq membres. Elle est maintenant une alliance mondiale qui compte près de 27 grandes compagnies aériennes. La mission de Star Alliance est de contribuer à la rentabilité à long terme de ses membres, et ce, au-delà de leurs capacités individuelles. Quel effet la mission de cette alliance a-t-elle sur la concurrence entre les compagnies aériennes, en particulier Air Canada?

M. Derek Vanstone: Premièrement, Star Alliance n'est pas une coentreprise. Nous n'avons pas de protection antitrust et nous ne traitons pas, au sein de Star Alliance, de choses comme le marketing, l'horaire des vols, etc.

Nous travaillons ensemble à des mesures comme la mise en commun de nos coûts d'entretien, de nos pièces de rechange, et nous donnons aux autres l'accès à de l'information qui n'est pas délicate sur le plan commercial, mais à de l'information de nature commerciale. Nous essayons aussi ensemble de veiller à ce que nous ayons des accords intercompagnies et à ce que nous étendions la portée de notre propre flotte par le partage des codes quand il convient de le faire et, sinon, par des itinéraires intercompagnies.

Ce faisant, nous essayons de rehausser la qualité de l'expérience des clients et de veiller à ce que, si vous êtes à Vancouver aujourd'hui, vous puissiez vous rendre n'importe où dans le monde avec Air Canada et nos partenaires de Star Alliance. C'est notre but, en réalité. Il n'est pas question de coopération commerciale visant à faire entrave de quelque façon que ce soit à la concurrence.

Mme Nina Grewal: Monsieur Waugh, le gouvernement fédéral a récemment facilité le mouvement des passagers dans les aéroports en augmentant le nombre de postes NEXUS et de lignes réservées aux voyageurs fiables. De quelle façon cela a-t-il aidé les voyageurs internationaux à l'échelle du Canada?

M. David Waugh (directeur, Affaires réglementaires internationales et facilitation, Air Canada): Je vous remercie de cette question.

Les améliorations apportées aux lignes NEXUS, aussi bien dans le contexte de l'ASFC, ou des douanes, que dans celui de l'ACSTA, avec le contrôle préembarquement, représentent un outil très important pour nous, dans nos aéroports, car cela nous permet de rehausser la qualité de l'expérience des clients et de leur assurer des délais de traitement prévisibles. En fin de compte, ces deux éléments nous permettent d'offrir de meilleures correspondances et d'offrir dans les aéroports canadiens des produits plus intéressants que ceux des compétiteurs.

•(1720)

Mme Nina Grewal: Monsieur Williams, quels effets les accords sur le transport aérien ont-ils eus sur la compagnie Sunwing, en tant que compagnie axée sur les vacanciers, par rapport à d'autres compagnies aériennes commerciales?

M. Mark Williams: Encore une fois, nous nous concentrons sur le Sud et les Caraïbes, mais notre accès à Cuba et au Mexique a été amélioré, et ce sont les deux plus gros marchés auxquels l'accès s'est amélioré, ce qui nous a permis de croître. Sans cela, notre entreprise continuerait de croître, mais pas dans la même mesure. De toute évidence, les accords bilatéraux ouverts et l'accès ouvert aux divers aéroports de ces pays ont facilité la croissance de nos affaires.

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

Le président: Il vous reste environ deux minutes et demie.

Mme Nina Grewal: Je vais laisser mon temps à M. Allen.

M. Mike Allen (Tobique—Mactaquac, PCC): Merci beaucoup. Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Williams, je sais que vous avez des vols de Fredericton à Varadero. Je pense que c'est un vol par semaine. Je reconnais qu'il s'agit d'une entreprise familiale et que les Canadiens y font appel pour voyager. Quels sont les défis que vous voyez pour un aéroport comme celui de Fredericton, par comparaison avec de plus gros aéroports, dans la prestation de ce service? Il y a les douanes, à Fredericton, de toute évidence, avec l'ASFC, mais pour un aéroport comme celui de Fredericton, où il y a les douanes, quels sont les défis que les plus gros aéroports n'ont pas?

M. Mark Williams: Merci beaucoup. C'est aussi une excellente question.

Il nous faut deux grandes choses, dans les petits aéroports. Il y a les douanes, et nous pouvons nous arranger sans elles, mais c'est nettement plus compliqué. Et il y a les agents de service d'escale aux aéroports. De toute évidence, si nous avons un vol par semaine, c'est problématique. Il n'est pas financièrement viable pour nous d'avoir nos propres entreprises chargées du service d'escale — ce n'est pas que le personnel, mais aussi tout l'équipement —, alors nous devons avoir accès à des entreprises de service d'escale capables de fournir ce service à divers clients.

Nous avons ce problème à Fredericton, et nous avons dû nous retirer de ce marché pour l'hiver. Nous étions incapables d'obtenir des services d'escale.

M. Mike Allen: Cela vous a un peu empêché d'offrir ce service cette année. Je vois qu'il y a toujours un horaire hebdomadaire, mais est-ce une chose qui vous empêcherait d'étendre la portée de ce service?

M. Mark Williams: Oui.

M. Mike Allen: D'accord. C'est utile.

Monsieur Vanstone, des témoins du premier groupe nous ont dit aujourd'hui qu'en ce qui concerne le fret, le tonnage n'est pas très élevé, mais la valeur l'est. Par exemple, nous avons vu les chargements de homards qui partaient d'Halifax dans le temps des Fêtes.

En ce qui concerne le fret, de quelle façon les accords sur le transport aérien ont-ils aidé Air Canada?

M. Derek Vanstone: À n'en pas douter, le fret qui se trouve dans le ventre de l'avion représente une activité importante pour nous. On dit que chaque année, nous transportons plus de homards que de passagers. Je ne crois pas qu'on ait déjà compté les homards, mais c'est une bonne chose à dire.

C'est une activité très importante pour nous, et comme pour les passagers, nous avons besoin de ces accords pour pouvoir transporter cette marchandise jusqu'à une compagnie internationale ou partager les codes, ou encore utiliser des liaisons intercompagnies. Tout cela nous est absolument essentiel.

Le négociateur en chef des accords aériens nous a beaucoup aidés en contribuant à faciliter ces expéditions de fret aérien, lesquelles continuent de représenter un élément très solide de nos activités.

Le président: Messieurs, je vous remercie de vos témoignages et de l'information que vous nous avez donnée.

Nous allons faire sortir les gens, puis nous allons poursuivre cinq minutes à huis clos pour nous occuper des affaires du comité. Vous pouvez partir.

[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>