



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

## **Comité permanent du commerce international**

---

CIIT • NUMÉRO 044 • 2<sup>e</sup> SESSION • 41<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

**TÉMOIGNAGES**

**Le mercredi 4 février 2015**

**Président**

**M. Randy Hoback**



## Comité permanent du commerce international

Le mercredi 4 février 2015

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)):** Mesdames et messieurs, bonjour. Nous sommes heureux de vous accueillir à Ottawa en cette journée enneigée.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins. M. Ian Smith représente l'Association des pilotes d'Air Canada. Nous recevons également MM. John McKenna, Les Aalders et Wayne Gouveia de l'Association du transport aérien du Canada.

Nous devons malheureusement interrompre la séance pour aller voter à la Chambre. J'ai discuté avec le secrétaire parlementaire et le porte-parole du NPD, et tout le monde semble d'accord pour que nous écoutions ce que nos témoins ont à nous dire. Nous n'aurons malheureusement pas le temps de leur poser des questions, ce qui leur évitera d'avoir à y répondre.

Je demanderais donc aux membres du comité de revenir dès que possible après le vote pour que nous puissions entendre notre second groupe de témoins qui représenteront l'Association de l'industrie touristique du Canada et l'administration aéroportuaire de Vancouver. Espérons qu'il nous restera alors du temps pour poser des questions à ces témoins-là.

Sans plus tarder, je vais laisser la parole à M. Ian Smith.

Vous avez 10 minutes pour votre déclaration préliminaire.

**M. Ian Smith (président, Association des pilotes d'Air Canada):** Mesdames et messieurs, je vous remercie. C'est un plaisir pour moi d'être ici aujourd'hui.

Monsieur le président, honorables membres du comité, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître devant vous pour discuter des enjeux liés au secteur des transports. Mes commentaires porteront sur l'industrie de l'aviation et le rôle qu'elle joue au Canada.

J'aimerais d'abord me présenter et vous fournir quelques renseignements au sujet de l'Association des pilotes d'Air Canada (APAC). Je suis pilote pour Air Canada depuis 20 ans. Je suis actuellement commandant de bord sur Boeing 767 à partir de Toronto. Au cours de ma carrière à Air Canada, j'ai aussi piloté des Canadair Regional Jet et des Airbus 319, 320 et 321. Tout cela est assez nouveau pour moi, car j'ai eu le plaisir d'entreprendre mon mandat comme président de l'APAC le 1<sup>er</sup> janvier 2015.

L'APAC est le plus important regroupement de pilotes professionnels au Canada. Elle représente plus de 3 000 pilotes de la flotte principale d'Air Canada et de sa filiale, Rouge. Notre association s'emploie non seulement à représenter ses propres membres, mais aussi à défendre les intérêts de tous nos collègues canadiens du secteur de l'aviation. C'est dans cet esprit que nous allons vous faire part de nos réflexions sur des questions d'ordre plus général qui doivent retenir l'attention de votre comité et du gouvernement.

Comme nous le savons tous, l'aviation est une industrie planétaire fortement concurrentielle qui est tributaire des fluctuations cycliques

des économies nationales et mondiale. Le Canada n'est pas à l'abri de ces soubresauts. Je ne vous apprends rien en vous disant que le secteur pétrolier a souffert récemment d'une surabondance de ses produits sur les marchés mondiaux. Les activités du secteur pétrolier représentent une importante source de revenu pour Air Canada et ses concurrents. Du point de vue économique, tous se ressentent de la réduction des revenus en provenance d'une telle source. Lorsqu'une industrie aussi importante bat de l'aile, il y a fort à parier que toute l'économie du pays risque d'avoir de la difficulté à reprendre son envol.

Air Canada est également touchée par les phénomènes économiques de la sorte. Il est vrai que, dans l'immédiat, nous bénéficions de la baisse du prix du baril de pétrole. Le carburant est notre première dépense en importance. Par ailleurs, la dépréciation récente du dollar canadien est aussi défavorable à Air Canada qui achète son carburant en dollars américains.

Les pilotes contribuent grandement à l'épanouissement et à la viabilité d'Air Canada. Nous venons tout juste de signer une convention collective valable pour 10 ans, un fait sans précédent. Nous souhaitons ainsi assurer à Air Canada la stabilité et la sécurité dont elle a besoin pour faire sentir davantage sa présence dans le secteur de l'aviation, tant au Canada qu'à l'étranger.

Nous estimons qu'une entreprise forte comme Air Canada est un atout précieux pour notre pays et notre économie. Le travail d'une association comme la nôtre témoigne à notre avis d'un engagement plus soutenu en faveur de l'essor de notre entreprise. Nous sommes des professionnels tout à fait aptes à relever les défis que pose une économie de marché planétaire juste, équitable et concurrentielle. Nous sommes en outre parmi les compagnies aériennes les plus sécuritaires et les plus respectées au monde. Les milliers d'emplois créés, directement ou indirectement, par Air Canada, de même que les impôts payés par ces travailleurs et prélevés à même les revenus de l'entreprise, contribuent à la vigueur économique de notre pays. Le dynamisme d'Air Canada et du secteur de l'aviation dans son ensemble constitue indéniablement un atout économique pour notre grand pays.

C'est dans ce contexte que je souhaiterais traiter de deux aspects qui préoccupent actuellement notre association. Il y a d'abord les tentatives incessantes du transporteur aérien Emirates qui souhaite étendre son emprise sur le marché canadien. Selon l'APAC, le gouvernement fédéral a peut-être raison de s'inquiéter de sa situation financière actuelle, mais il doit aussi s'employer à défendre les intérêts nationaux au sens large. L'un de ces intérêts réside dans la viabilité à long terme du secteur canadien de l'aviation. Avec une population de près de 36 millions de Canadiens, le marché intérieur de l'aviation semble en être arrivé à son point de saturation.

• (1535)

De fait, il est ressorti clairement de nos rencontres de l'an dernier avec les dirigeants de notre entreprise que c'est à l'extérieur du pays qu'Air Canada pourra trouver ses meilleures perspectives de croissance.

Cela m'amène à vous parler de la politique Ciel bleu. Nous nous réjouissons que le gouvernement ait pris cette initiative en 2006. Dans l'application de cette politique, il est essentiel de bien comprendre qu'une entreprise comme Emirates a un modèle d'affaires entièrement différent du nôtre et n'est pas du tout assujettie aux mêmes règles.

Contrairement à Air Canada, Emirates est un prolongement du gouvernement de Dubaï dont la stratégie de développement économique consiste à augmenter la part de marché de sa compagnie aérienne au détriment de ses concurrents étrangers. Le transporteur aérien est une filiale du consortium Emirates Group qui intègre la compagnie aérienne à ses opérations aéroportuaires à Dubaï. Grâce à un financement quasi illimité des immobilisations par l'État, un environnement exempt d'impôt, une main-d'oeuvre étrangère peu coûteuse pour la construction des infrastructures et une compagnie aérienne appartenant à l'État, l'aéroport de Dubaï est devenu un point de correspondance important, une véritable plaque tournante pour l'aviation.

Les transporteurs aériens du Canada n'obtiennent pas du gouvernement canadien un soutien et des avantages aussi sentis que ceux octroyés à Emirates par le gouvernement de Dubaï. Les entreprises aériennes canadiennes doivent financer elles-mêmes leurs dépenses en immobilisations aux taux du marché, et nos aéroports sont exploités par des administrations locales indépendantes.

Nous ne réclamons pas du gouvernement canadien des avantages semblables à ceux dont jouit Emirates. Nous croyons tout simplement que notre gouvernement ne devrait pas récompenser les entreprises étrangères, exploitées par leurs gouvernements respectifs, qui fonctionnent de cette manière. Nous devons veiller à ce que nos ententes bilatérales favorisent la sécurité, l'efficacité, la vigueur économique et la viabilité à long terme de l'industrie canadienne du transport aérien.

Il y a cinq ans, le gouvernement a résisté aux très fortes pressions qui s'exerçaient en faveur d'un accès grandement facilité au marché canadien. Il a alors été convenu que les transporteurs du golfe Persique devraient bénéficier de droits d'atterrissage correspondant à la taille de leurs marchés. L'APAC a collaboré de près avec Air Canada pour appuyer cette position. Nous estimons que les niveaux d'accès actuels demeurent appropriés.

Nous voyons également poindre à l'horizon un autre modèle d'affaires qui ne manque pas de nous inquiéter, à savoir celui des compagnies aériennes apatrides comme Norwegian Air International (NAI) qui utilisent un « pavillon de complaisance ». L'entreprise mère, Norwegian Air Shuttle, basée en Norvège, a créé une société de portefeuille en Irlande. Elle a obtenu de ce pays un certificat

d'exploitation de transporteur aérien. Il semble que NAI n'offrira aucun service de transport à partir de l'Irlande. Il convient donc de se demander qui assurera la surveillance réglementaire des opérations de NAI si cette entreprise n'est pas active en Irlande.

Chez nous, c'est Transports Canada qui est chargé de s'assurer que tous les transporteurs aériens canadiens respectent la réglementation aérienne en vigueur au pays. Si nous voulons vraiment atteindre les objectifs visés par la politique Ciel bleu, il nous faut absolument régler cette question liée à la surveillance réglementaire. Sinon, comment pourra-t-on respecter le principe de la politique Ciel bleu suivant lequel « les facteurs de sécurité et de sûreté continueront d'orienter les initiatives de libéralisation du transport aérien »?

NAI ne fait pas appel à des équipages norvégiens ou irlandais, mais plutôt à du personnel basé en Thaïlande qui a été embauché par l'entremise d'une agence d'emploi de Singapour et est régi par les lois du travail en vigueur à Singapour. Si NAI recrute ses employés par l'intermédiaire d'agences externes établies en Thaïlande et à Singapour et par l'entremise de sociétés de portefeuille créées à l'étranger dans le seul but de contourner les lois du travail et le fisc en Irlande et en Norvège, peut-on encore prétendre qu'on laisse les forces du marché déterminer le prix et la qualité des services aériens offerts? Il faut se demander en l'espèce à quelles règles et lois du travail ces employés devraient être assujettis.

Au Canada, tous les transporteurs aériens doivent respecter les règles établies en application des lois canadiennes du travail. Si une entreprise prend les moyens de contourner les lois nationales du travail en Irlande et en Norvège, comment les transporteurs canadiens peuvent-ils concurrencer avec elle à armes égales?

Les mêmes principes devraient s'appliquer à toutes les entreprises qui obtiennent le droit d'effectuer des vols au Canada en vertu de la politique Ciel bleu en matière de négociations bilatérales. Si l'entreprise est basée en Norvège ou en Irlande, elle devrait être assujettie aux lois du travail du pays en question.

• (1540)

J'aimerais conclure en soulignant un dernier point digne d'intérêt. Avec le soutien du gouvernement canadien...

**Le président:** Très brièvement, s'il vous plaît.

**M. Ian Smith:** ... Transports Canada, et plus particulièrement la ministre des Transports, Lisa Raitt, a mené à terme un processus visant l'amélioration de la réglementation aérienne au Canada. Je tiens à féliciter le gouvernement pour cette réalisation. J'estime que l'on a accompli un excellent travail dans ce dossier, et je veux aussi féliciter Transports Canada.

**Des voix:** Oh, oh!

**Le président:** Vous voyez dans quelle situation je me retrouve, monsieur Smith?

Merci beaucoup.

**M. Ian Smith:** Je pense que c'est une excellente initiative et un pas en avant pour notre pays. Notre réglementation n'avait pas été mise à jour depuis 1996.

**Le président:** Je vais devoir vous interrompre, monsieur Smith. Je suis vraiment désolé.

**M. Ian Smith:** Merci beaucoup.

**Le président:** Je donne maintenant la parole au représentant de l'Association du transport aérien du Canada.

**M. John McKenna (président et chef de la direction, Association du transport aérien du Canada):** Bonjour à tous.

Je m'appelle John McKenna et je suis président et chef de la Direction de l'Association du transport aérien du Canada. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Les Aalders, vice-président principal, et de M. Wayne Gouveia, vice-président, Aviation commerciale générale.

Depuis plus de 80 ans, l'Association du transport aérien du Canada (ATAC) défend les intérêts de l'industrie canadienne du transport aérien commercial. L'ATAC est composée de 185 membres du secteur de l'aviation commerciale qui exercent leurs activités dans les différentes régions du Canada et qui offrent des services dans la grande majorité des plus de 600 aéroports du pays.

Parmi nos membres, nous comptons des grandes compagnies aériennes, des lignes aériennes régionales, des exploitants de taxis aériens et de navettes, des organismes éducatifs du domaine de l'aviation et des écoles de pilotage. Notre association regroupe aussi des entreprises de services de soutien qui interviennent dans toutes les activités liées à l'industrie du transport aérien. Nous les appelons nos partenaires de l'industrie.

[Français]

L'ATAC vise à promouvoir au sein de la société canadienne le transport aérien sécuritaire et fiable de passagers et de marchandises. Elle se donne comme mission de soutenir ses membres dans leur engagement envers une industrie canadienne du transport aérien sécuritaire, durable et de classe mondiale.

Nous sommes heureux de profiter de la tribune qui nous est offerte aujourd'hui pour vous parler des importants aspects de notre industrie que vous étudiez. Le programme Opportunités mondiales pour les associations, du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, dans sa forme actuelle et précédente, soutient le rayonnement de la Stratégie de développement des affaires internationales de l'ATAC auprès de la communauté internationale de l'aviation depuis plus d'une décennie.

Le projet de développement international de l'ATAC vise à favoriser l'économie canadienne en offrant des débouchés internationaux aux petites et moyennes entreprises du secteur de l'aviation. Plus précisément, nous souhaitons exporter des services canadiens de formation au pilotage ainsi que d'entretien, de réparation et de révision — ce qu'on appelle MRO — vers les marchés mondiaux en expansion.

● (1545)

[Traduction]

Par l'entremise du programme OMA, l'ATAC est en mesure de cibler les principales occasions sur les marchés internationaux, d'aider nos entreprises membres à identifier la demande et à former des partenariats avec les chaînes d'approvisionnement étrangères qui recherchent des biens et des services canadiens. Grâce à l'apport du gouvernement du Canada, nous trouvons et mettons en application des solutions qui aident les petites entreprises de formation au pilotage et de MRO à saisir les nombreuses occasions qu'offrent les marchés internationaux.

L'ATAC, par l'entremise du programme OMA, soutient le protocole d'entente sur la promotion de la coopération dans le domaine de l'aviation civile qui a été conclu le 8 novembre 2014 entre le Canada et la République populaire de Chine dans les domaines suivants de l'aviation: services et équipement de gestion en aviation; soutien technique en MRO; infrastructure et gestion de la chaîne d'approvisionnement, formation technique et du personnel, aviation et environnement; et politiques en matière d'aviation civile.

La formation au pilotage est un important volet de l'aviation commerciale au Canada. Les écoles de pilotage membres de l'ATAC représentent environ 80 % de la formation au vol commercial offerte au Canada et sont présentes partout au pays. Les écoles canadiennes de pilotage disposent d'une gamme complète de compétences nécessaires pour former les pilotes, de la formation *ab initio* aux cours de pilotage en équipage multiple. Notre dossier de sécurité figure parmi les meilleurs du monde et nos compétences en matière de pilotage et de prise de décisions sont inégalées.

Les entreprises canadiennes de formation au pilotage sont aptes à offrir la formation des élèves-pilotes et à satisfaire aux nouvelles exigences de la Chine en matière de formation à l'aviation générale pour les éventuelles lignes aériennes régionales, les entreprises d'affrètement sur demande et l'aviation d'affaires.

Le Canada dispose d'un cadre réglementaire rigoureux supervisé par Transports Canada qui satisfait aux normes mondiales et pratiques recommandées de l'OACI. Par ailleurs, le Canada est considéré par les compagnies internationales comme l'un des meilleurs au monde pour la formation au pilotage.

[Français]

De plus, les élèves-pilotes peuvent se familiariser avec le meilleur Système de navigation aérienne au monde et effectuer des approches aux instruments grâce à des scénarios réels.

Les efforts de développement du commerce international de l'ATAC visent à promouvoir et établir des liens entre les organismes de formation des pilotes professionnels canadiens et les exploitants aériens étrangers, les autorités de l'aviation civile et les étudiants étrangers en Asie, en Inde, en Amérique latine et en Europe.

Au cours des 20 prochaines années, la moitié de la croissance mondiale du trafic aérien sera soutenue par les déplacements en provenance, à destination ou à l'intérieur de la région Asie-Pacifique, un marché dont le taux de croissance annuel représente 7,1 %.

[Traduction]

Les investissements actuels dans la modernisation des simulateurs et des aéronefs des écoles canadiennes de pilotage sont en grande partie attribuables aux besoins importants de formation des élèves-pilotes internationaux qui représentent près de 39 % de l'ensemble des licences de pilote professionnel délivrées au Canada. À l'occasion de notre dernière mission en Chine, à l'automne 2014, nous avons signé un protocole d'entente avec l'Association du transport aérien de Shenzhen qui donne déjà des résultats avantageux pour nos membres. Par contre, il est nécessaire de mieux promouvoir notre réputation exemplaire en matière de sécurité et de formation au pilotage auprès de la communauté internationale.

Selon les prévisions globales de marché d'Airbus pour les 20 prochaines années, la demande chinoise d'aéronefs, estimée à 820 milliards de dollars, représentera 17 % de la demande mondiale de nouveaux aéronefs. La Chine compte actuellement 35 500 licences de pilote et ce nombre augmente à un rythme annuel de 13,5 %. Selon Boeing, les compagnies aériennes dans la région Asie-Pacifique devront acquérir 33 000 nouveaux avions au cours des 20 prochaines années, ce qui devrait faire tripler la flotte actuelle. Le besoin en pilotes sera tout aussi grand puisque l'on prévoit que la région Asie-Pacifique aura besoin de 216 000 nouveaux pilotes. Ce contingent sera le plus important des 533 000 nouveaux pilotes requis à travers le monde dans les 20 prochaines années. Plus de la moitié des pilotes en Chine ont reçu une formation au pilotage professionnel à l'étranger.

Le marché du Royaume-Uni offre aussi une perspective favorable aux entreprises canadiennes de formation de pilotes, car la croissance continue des transporteurs à rabais dans ce marché augmente la capacité du réseau. L'avantage des entreprises canadiennes de formation au pilotage repose sur leurs coûts très concurrentiels de formation axée sur les compétences, par ailleurs reconnue comme étant l'une des trois meilleures au monde.

En ce qui a trait au secteur de l'entretien, de la réparation et de la révision (le MRO), on estime que le marché des services de MRO en 2014 s'est élevé à 6 milliards de dollars au Canada et a procuré plus de 25 000 emplois, tant dans le secteur civil que dans le secteur de la défense. Le plan de rayonnement international de l'ATAC consiste à aider les entreprises canadiennes à trouver des occasions d'affaires, principalement dans les activités de MRO du secteur civil, dans les régions des États-Unis, de l'Amérique du Sud, de l'Amérique centrale, de l'Europe et de l'Asie-Pacifique et ce, en participant activement aux conférences internationales et aux foires commerciales de MRO.

● (1550)

[Français]

Les principaux avantages des entreprises canadiennes de MRO sont une main-d'oeuvre compétente et hautement qualifiée, un système de certification de technicien d'entretien d'aéronef reconnu mondialement, des installations de pointe, la capacité de servir tout type et taille d'appareils, ainsi que la présence de fournisseurs de services spécialisés et de services aptes à satisfaire la gamme complète de besoins des clients en matière de MRO.

L'harmonisation de la réglementation dans le secteur international de l'aviation permet aux entreprises canadiennes de MRO de desservir efficacement les aéronefs immatriculés à l'étranger, de même que leurs composantes.

[Traduction]

Jusqu'à tout récemment, les entreprises canadiennes de MRO visaient principalement le marché américain en Occident, mais beaucoup de nouvelles occasions se manifestent maintenant en Amérique centrale et en Amérique du Sud en soutien à la croissance fulgurante du domaine de l'aviation prévue en Amérique latine. À l'extérieur des Amériques, l'Europe et l'Asie-Pacifique sont les deux régions accessibles aux entreprises canadiennes de MRO qui affichent la plus forte croissance et qui suscitent le plus d'intérêt. L'ATAC a ciblé ces marchés pour y déployer les ressources du programme OMA en 2015-2016.

L'ATAC estime que les programmes de développement international offerts par Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada sont essentiels à notre succès sur les marchés internationaux.

Je vous remercie. C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions.

**Le président:** C'est excellent.

Comme nous n'avons pas le temps de faire un tour complet de questions, je pense que nous allons nous en tenir à ce qui était prévu au départ. Je vous rappelle que nous avons convenu d'interrompre la séance à ce moment-ci pour la reprendre à notre retour de la Chambre. Dès que nous aurons le quorum, nous donnerons la parole à nos prochains témoins. Je vous invite donc à revenir le plus rapidement possible si vous ne voulez pas manquer une partie de leurs témoignages en seconde portion de notre séance.

Cela étant dit, je veux remercier les témoins que nous venons d'entendre. Je vous prie de nous excuser, mais cela fait partie des choses qui échappent à notre contrôle. Ce sont les forces supérieures

qui règnent à la Chambre qui décident du moment où les votes ont lieu. Nous devons nous y conformer.

On m'indique que la sonnerie se fera entendre d'un moment à l'autre.

Madame Freeland.

**Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.):** Pourriez-vous nous donner une idée, monsieur le président, de l'heure à laquelle la séance pourrait reprendre? Je sais que nous allons tous nous précipiter pour revenir, mais pouvez-vous nous indiquer une heure approximative?

**Le président:** Le vote est prévu à 16 h 25 et devrait prendre de 15 à 20 minutes, ce qui nous amène à 16 h 45. Disons donc à peu près 17 heures.

**Mme Chrystia Freeland:** D'accord, et allons-nous prolonger la séance?

**Le président:** Non, car certains membres du comité ont d'autres engagements à 17 h 30. Nous allons donc poursuivre jusqu'à 17 h 30 en espérant avoir le temps pour un tour de questions avec les témoins du second groupe.

Nous allons maintenant suspendre la séance en vous priant de revenir le plus tôt possible après le vote.

● (1550)

\_\_\_\_\_ (Pause) \_\_\_\_\_

● (1650)

**Le président:** Chers collègues, nous allons débiter sans plus tarder. Nous avons le quorum, et j'estime important que nous profitons de tout le temps à notre disposition.

Merci d'être revenus aussi rapidement après le vote à la Chambre. Je vous en suis reconnaissant et je sais que nos témoins le sont également étant donné tout le temps et les efforts qu'ils ont mis à préparer leur comparution. J'aimerais donc que notre comité puisse leur consacrer un maximum de temps.

Pour la seconde moitié de notre séance, nous accueillons M. Rob Taylor, président et chef de la direction de l'Association de l'industrie touristique du Canada, et, par vidéoconférence depuis Vancouver où la température est sans doute plus clémente qu'à Ottawa, M. Gerry Bruno, vice-président, Affaires gouvernementales fédérales, à la Vancouver Airport Authority.

Bienvenue à vous deux.

M. Taylor est le premier sur ma liste, et je vais donc commencer par lui. Monsieur Taylor, vous avez 10 minutes.

**M. Rob Taylor (président et chef de la direction par intérim, Association de l'industrie touristique du Canada):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Bonjour, et merci de l'invitation à comparaître aujourd'hui. C'est la première fois depuis longtemps qu'on a demandé à l'AITC de comparaître devant le Comité permanent du commerce international et pour nous, cela représente en quelque sorte une victoire. En effet, on reconnaît enfin que notre organisme est un intervenant dans le secteur des exportations.

On nous met souvent dans la catégorie des industries nationales, car nos services sont offerts au Canada et les dépenses sont effectuées au pays. La plupart des entreprises d'exportation développent des produits et des services et les commercialisent sur les marchés et les canaux de distribution étrangers. Toutefois, les entreprises de voyage et de tourisme doivent plutôt amener le marché à leurs produits. Le modèle de distribution est difficile, et il est alourdi par des obstacles liés aux politiques publiques, par exemple les visas de visiteurs et les politiques en matière de sécurité nationale, la structure de coûts du secteur de l'aviation, le taux de change, ainsi que d'autres enjeux liés aux produits.

Au cours de mon exposé, je vais vous donner un aperçu de l'industrie du voyage et du tourisme et des défis auxquels nous faisons face, ainsi que des occasions qui se présentent, et je parlerai des effets du Plan d'action sur les marchés mondiaux et des accords sur le transport aérien conclus à ce jour.

L'AITC a été fondée en 1930 et elle représente tous les éléments des quatre volets principaux de l'industrie du voyage, à savoir le transport, l'hébergement, les destinations et les attraits touristiques. À titre d'organisation-cadre, l'AITC se concentre sur les facteurs qui influencent les décisions que prennent, au bout du compte, les consommateurs, c'est-à-dire le prix et la commodité. Ces facteurs déterminent la capacité concurrentielle du Canada sur le marché mondial.

Les voyages forment le principal secteur d'exportation de services du Canada et génèrent des revenus annuels de 84 milliards de dollars, dont 20 milliards de dollars en revenus d'exportation. Nous employons plus de 600 000 Canadiens de toutes les circonscriptions du pays et nous sommes le plus grand employeur de jeunes Canadiens. Nous vous avons remis la ventilation de vos circonscriptions dans notre industrie.

Différents pays se livrent une concurrence féroce pour attirer les voyageurs internationaux, et les prix, la qualité de l'expérience, la facilité d'accès et la réputation sont des facteurs qui déterminent la valeur du produit. À l'échelle mondiale, en 2013, plus d'un milliard de voyageurs internationaux ont généré des recettes de plus de 1 000 milliards de dollars et on a enregistré une croissance de 5 % pour la deuxième année consécutive. Toutefois, en ce qui concerne le nombre de voyageurs internationaux en 2013, le Canada n'a enregistré qu'un taux de croissance de 1,5 %, alors que les États-Unis, notre concurrent le plus important, a réussi à atteindre un taux de croissance de 4,6 %. Ne vous méprenez pas, le Canada s'en tire bien, et jusqu'ici, les données de 2014 semblent encourageantes, mais dans les bonnes conditions, nous pourrions faire beaucoup mieux. En effet, en 2002, le Canada était la septième destination la plus populaire dans le monde et a accueilli plus de 20 millions de visiteurs étrangers.

En 2013, nous étions au 17<sup>e</sup> rang, avec 16,3 millions de visiteurs, ce qui représente une diminution de près de 20 %. Le Canada est l'un des seuls pays, parmi les 20 premiers, à perdre des points à la fois au niveau du classement et au niveau du volume du marché. Actuellement, 81 % des revenus générés par les voyages proviennent de Canadiens qui voyagent au Canada, comparativement à 65 % il y a 10 ans. Mais même si le tourisme national se porte bien, nous perdons du terrain avec les visiteurs internationaux, et ils génèrent des revenus plus élevés. En termes simples, nous sommes loin de réaliser notre plein potentiel et d'obtenir notre juste part des occasions mondiales; elles nous échappent de justesse. Notre industrie s'est donné l'objectif d'atteindre le taux de croissance mondiale de 5 %. Il ne s'agit pas de domination mondiale; nous ne

cherchons pas à dominer le podium, nous voulons seulement y mériter une place.

À quoi ressemble un taux de croissance de 5 % pour le Canada? Il s'agit d'un million de nouveaux visiteurs étrangers, de la création de 4 600 nouveaux emplois — dont 2 500 iront à des jeunes — et de 81 millions de dollars supplémentaires en revenus fédéraux. En maintenant un taux de croissance de 5 %, nous pouvons récupérer les pertes subies pendant la dernière décennie en moins de cinq ans. De plus, l'avenir est prometteur. En effet, en octobre dernier, le ministre Bernier a annoncé une forte croissance et un bon rendement pour les investissements de la CCT dans les marchés étrangers. Malheureusement, les données provenant des États-Unis, un marché plus important que tous les autres combinés, demeurent inchangées, ce qui fait diminuer le rendement général.

Les États-Unis sont la priorité de notre industrie et son marché de croissance principal. Malheureusement, le Canada n'a pas mené de campagne nationale à l'intention des vacanciers américains depuis quatre ans. L'ensemble de l'industrie attend impatiemment le budget d'avril pour voir si le gouvernement acceptera de participer à sa campagne de coinvestissement dans le cadre du programme Accueillir l'Amérique.

Même si nous sommes heureux de nos réussites en Chine, il ne faut surtout pas oublier qu'il faudrait une augmentation de 40 % en Chine pour correspondre à une hausse de 1 % sur le marché américain. La plupart des facteurs qui contribuent à la diminution du nombre de visiteurs américains au Canada échappent au contrôle de l'industrie ou du gouvernement, mais ce n'est pas le cas des solutions. Au cours de la dernière décennie, l'industrie du tourisme au Canada a été confrontée à tous les défis et fléaux possibles, à l'exception d'une invasion de sauterelles. Le SRAS, les attentats du 11 septembre 2001, l'IVHO, les temps d'attente à la frontière, la récession, la parité du dollar, l'entrée de nouvelles destinations exotiques sur le marché et l'émergence de perturbations dans les médias sociaux ont tous contribué aux pertes subies par le Canada dans ce secteur.

C'est à ce moment-là qu'on comprend l'importance des initiatives gouvernementales, notamment le Plan d'action sur les marchés mondiaux, la stratégie fédérale en matière de tourisme, la politique Ciel bleu et d'autres programmes qui favorisent le commerce. La clé de ces programmes, c'est d'éliminer le cloisonnement, de cerner les manques d'efficacité et de se concentrer sur les résultats interministériels, au profit de tous les Canadiens.

● (1655)

L'inclusion du tourisme dans les secteurs prioritaires du PAMM est une mesure de soutien bien accueillie et elle générera des profits qui dépasseront l'argent dépensé dans les restaurants et dans les hôtels. Les notions préconçues liées au tourisme sous-estiment l'importance de cette industrie pour l'économie. La facilitation des voyages d'agrément, des vacances, des excursions et des voyages de relaxation ne paraissent pas bien dans les ambitieux programmes industriels et économiques du gouvernement. C'est pourquoi, malgré notre nom, nous préférons parler de l'industrie du voyage.

En fait, les voyages sont un élément essentiel des affaires, des investissements et du commerce. L'AITC utilise l'expression « économie de la mobilité » pour décrire les avantages généraux découlant de la facilitation des déplacements de personnes pour les affaires ou les loisirs, et l'élargissement des débouchés économiques qui découlent de ces nouvelles connexions. De façon intuitive, les gens font des affaires dans des pays qu'ils connaissent. Cela a été démontré dans une étude récente menée par Deloitte, et dans laquelle on a conclu que chaque augmentation de l'ordre de 1 % dans les arrivées internationales au Canada stimulera plus de 800 millions de dollars en exportations de nature plus générale avec nos partenaires commerciaux.

Les politiques commerciales du Canada cherchent à améliorer le déplacement de biens, de capitaux et de personnes au-delà des frontières. Même si on a accompli beaucoup de choses, de nombreux obstacles limitent toujours le déplacement des personnes. L'AITC les a divisés en trois catégories: la commercialisation, l'accès, et les produits et personnes. Ces éléments forment notre plan de croissance.

La faible valeur du dollar canadien ne suffit pas à attirer davantage de visiteurs, même parmi les Américains. Le Canada a besoin d'un financement du marketing national plus efficace et mieux harmonisé en raison des récentes compressions effectuées à la CCT. La promotion de la marque nationale ne se limite pas à générer une demande dans le secteur du tourisme. Il faut conquérir les coeurs et les esprits par la promotion des paysages d'un pays, de sa population, de sa qualité de vie, de sa culture et de son ingéniosité. C'est la proposition de valeur qu'un pays offre au reste du monde; la marque du Canada est solide, mais elle est attaquée.

En effet, depuis 2011, le Canada n'a pas fait la promotion de sa marque aux États-Unis. Dans de nombreuses régions de ce pays, les seules images du Canada diffusées par les médias datent des années 1990 et montrent des bassins de résidus et des cheminées fumantes dans le Nord de l'Alberta, et elles sont utilisées dans le cadre de l'action politique liée au projet Keystone. Peu importe ce que vous pensez de la promotion de la marque du Canada aux États-Unis nuit à notre capacité concurrentielle.

Un sondage récent mené auprès de 6 000 voyageurs américains et commandé par plusieurs dirigeants du secteur du tourisme canadien a cerné une forte demande latente à l'égard des voyages au Canada, mais il a également cerné les deux raisons principales pour lesquelles les Américains ne voyagent pas au Canada. Tout d'abord, il y a le climat froid — je n'ai pas besoin d'en dire plus —, mais deuxièmement, il y a la perception que le Canada est un pays pollué.

L'accès aérien représente une préoccupation majeure de l'industrie du voyage et du tourisme au Canada. Même si le Forum économique mondial a classé le Canada au premier rang pour l'infrastructure et au 12<sup>e</sup> rang pour les accords sur le transport aérien, il a classé notre pays au 136<sup>e</sup> rang sur 140 en ce qui concerne les taxes, les frais et les droits.

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications a conclu que la différence entre les vols aller-retour canadiens et américains était de 428 \$, en moyenne, par passager. Il a également conclu qu'au Canada, 43 % du prix — y compris le loyer de l'aéroport —, était constitué de taxes, de frais et de droits, alors que le prix d'un billet pour un vol similaire à partir d'un aéroport américain situé à la frontière était constitué à seulement 14 % de taxes et de frais.

L'AITC participe à l'approche pangouvernementale élaborée dans le cadre de la stratégie fédérale sur le tourisme et croit que pour encourager les visites par avion, on devrait tenir compte, lorsqu'on envisage les accords de transport aérien, de la facilitation, des visas de visiteurs et peut-être de façon plus importante, du coût des billets d'avion vers le Canada. En fait, de lourdes politiques en matière de visa et des déplacements aériens dispendieux agissent essentiellement comme des droits à l'exportation qui dissuadent les personnes qui voyagent pour le plaisir ou pour les affaires de dépenser leur argent au Canada.

L'AITC est d'avis que les accords libéralisés ne semblent pas, à eux seuls, avoir beaucoup d'effet sur la capacité aérienne, comme en témoigne le taux de croissance de 0 % observé au Brésil, au Royaume-Uni et en France après la signature d'accords relatifs aux services aériens. En fait, à notre avis, d'autres politiques pourraient avoir plus d'impact. En effet, les politiques en matière de visa ont fait diminuer le nombre de départs à partir du Mexique de 73 %, alors que l'accord sur le statut de destination approuvée signé avec la Chine a fait augmenter le nombre d'arrivées de 77 %. Ces données démontrent qu'il n'y a aucune corrélation évidente entre la signature d'un accord de libéralisation et l'augmentation de la capacité en sièges si l'on ne fait pas intervenir d'autres politiques.

Il est important de réfléchir et de reconnaître ce qui a été accompli jusqu'ici et ce qui représente un avantage pour l'industrie du voyage et du tourisme, c'est-à-dire l'introduction des visas pluriannuels et des visas à entrées multiples, les investissements dans les centres de demandes de visa, les programmes CAN+ en Inde, au Mexique et au Brésil, le financement de l'infrastructure de Parcs Canada, l'inclusion du tourisme dans le PAMM, les nombreux accords de libéralisation du transport aérien, et la décision récente de la ministre Raitt d'inclure le coût élevé des voyages aériens vers le Canada et à l'intérieur du pays dans l'examen de la Loi sur le transport au Canada.

• (1700)

**Le président:** Monsieur Taylor, je dois vous demander de conclure.

**M. Rob Taylor:** En terminant, j'aimerais affirmer sans équivoque que le Plan d'action sur les marchés mondiaux représente un avantage net pour l'industrie du voyage et du tourisme, et l'AITC croit qu'on peut accomplir davantage par la coordination de ces efforts avec d'autres initiatives fédérales, notamment la stratégie sur le tourisme et les activités des organismes d'État, par exemple la CCT et DCE, avec l'objectif d'augmenter la capacité concurrentielle du Canada.

J'ai hâte de répondre à vos questions et je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de comparaître aujourd'hui.

**Le président:** Merci, monsieur Taylor.

La parole est maintenant au représentant de l'Autorité aéroportuaire de Vancouver.

Monsieur Bruno.

**M. Gerry Bruno (vice-président, Affaires gouvernementales fédérales, Vancouver Airport Authority):** Merci.

Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. J'aimerais remercier le comité de permettre à l'Autorité aéroportuaire de Vancouver de livrer un exposé et de répondre aux questions.



Tout d'abord, notre PDG, Craig Richmond, est désolé de ne pas pouvoir participer à la réunion d'aujourd'hui, car il est à l'extérieur du pays et il m'a demandé de comparaître en son nom. J'aimerais commencer par livrer un exposé.

L'aéroport de Vancouver a le même objectif que le Plan d'action sur les marchés mondiaux, c'est-à-dire étendre le réseau commercial du Canada et renforcer la position concurrentielle du pays sur les marchés mondiaux. Notre mission est de relier, avec fierté, la Colombie-Britannique et le Canada au reste du monde, et comme nous le savons, la connectivité est un élément essentiel à l'atteinte des objectifs du plan d'action.

J'aimerais vous parler un peu de l'aéroport de Vancouver ou, comme nous l'appelons, YVR.

En 2014, nous avons établi un nouveau record avec 19,35 millions de passagers. Cela représente un taux de croissance de 7,7 % comparativement à 2013, et le trafic avec l'Asie-Pacifique a connu une croissance de 10 %. En 2015, nous prévoyons dépasser les 20 millions de passagers avec un taux de croissance d'environ 4,2 %. Aujourd'hui, presque 50 % de l'économie mondiale est accessible par l'entremise d'un service quotidien sans escale à partir de YVR. Notre vision est de devenir un passage de classe mondiale durable entre l'Asie et les Amériques. Nous nous efforçons d'atteindre ce but depuis les 20 dernières années.

Nous avons l'ambition d'atteindre 25 millions de passagers d'ici 2020. Pourquoi? Parce que cela signifierait plus de 30 000 emplois directs à l'aéroport qui généreraient plus de 2,7 milliards de dollars en produit intérieur brut et plus de 800 millions de dollars en recettes fiscales pour les gouvernements aux niveaux local, provincial et fédéral. Cette croissance signifie également qu'il y aura davantage de touristes pour soutenir notre ami M. Taylor et son industrie, plus d'étudiants internationaux, et plus de liens entre les entreprises pour développer des marchés et favoriser le commerce.

Nous voulons devenir un aéroport d'envergure, car cela signifie plus de vols vers un plus grand nombre de destinations. Le marché de Vancouver est souvent trop petit pour justifier des vols internationaux quotidiens vers des marchés prioritaires comme Xiamen ou Santiago. Toutefois, si une entreprise de transport aérien peut combiner un service entre Hangzhou et une ville canadienne avec escale dans une ville d'Amérique latine, ce vol deviendrait économique, et c'est un élément important.

Si nous examinons le trafic en correspondance — et vous vous demandez peut-être pourquoi nous nous préoccuons du trafic en correspondance, car ces gens ne viennent pas au Canada —, on constate que sur un vol international, de 25 à 50 % des passagers sont en correspondance, et cela peut rendre le vol rentable, même si notre marché est trop restreint pour avoir cet effet à lui seul. Il s'ensuit que c'est avantageux pour le Canada, car l'avion atterrit ici, ce qui nous amène des touristes et des étudiants internationaux, et cela fournit de l'espace, dans l'avion, pour les denrées périssables à destination de nos marchés d'exportation.

J'aimerais brièvement mentionner quelques faits qui soulignent l'importance du transport aérien dans l'établissement du marché des exportations du Canada.

Les vols directs stimulent le marché du tourisme. Avant d'offrir un vol direct entre Auckland et YVR, la Colombie-Britannique accueillait environ 20 000 visiteurs néo-zélandais chaque année. Lorsqu'on a commencé à offrir un vol sans escale en 2007, ce nombre a grimpé à 30 000. Lorsque nous avons obtenu un vol estival sans escale vers Munich il y a un peu moins de deux ans, le nombre

de touristes allemands en Colombie-Britannique a augmenté de 15 %, ce qui prouve qu'il est important d'offrir des vols directs.

En Colombie-Britannique, il y a environ 35 000 étudiants internationaux qui dépensent plus de 2 milliards par année en frais de scolarité, en nourriture, en hébergement et autres nécessités. Ces étudiants et leurs familles développent une affinité pour le Canada. En effet, ils reviennent souvent pour visiter, ou ils investissent au Canada et y mènent des affaires. Le Conseil des études supérieures de la Colombie-Britannique affirme que ce marché pourrait être beaucoup plus important, mais que les étudiants ou leurs parents choisissent d'autres destinations, car ils n'ont pas accès à un vol direct.

J'aimerais maintenant aborder la question du fret. Les fruits de mer frais représentent une exportation de grande valeur et ils doivent être transportés par avion. La Colombie-Britannique exporte, chaque année, des fruits de mer frais pour une valeur d'environ 1 milliard de dollars. Les Asiatiques sont friands de crabes dormeurs, mais on dispose seulement de 24 heures pour transporter ces crabes des eaux canadiennes aux marchés de fruits de mer de la Chine.

● (1705)

Sans vol direct vers Beijing, Shanghai et Hong Kong, ces marchés seraient fermés aux exportateurs canadiens, mais des marchés comme le Vietnam, Singapour, et la Malaisie ne sont pas disponibles. J'en parlerai un peu plus tard. J'aimerais également souligner que même si certaines marchandises sont transportées sur des avions-cargo, la grande majorité est transportée dans les avions de passagers. Les vols de passagers sont essentiels à nos activités de fret aérien.

Tout comme tous les éléments de la chaîne d'approvisionnement des denrées périssables doivent être coordonnés, les politiques qui appuient l'expansion du commerce et de la concurrence doivent également être coordonnées. À YVR, nous parlons de la « trinité de politiques », c'est-à-dire des accords commerciaux ouverts et libres, des accords de transport aérien libéralisés et enfin, des politiques relatives aux visas et des processus frontaliers simples et efficaces — et pour les aéroports d'envergure, on recommande des initiatives en matière de visa comme le transit sans visa. L'harmonisation de ces trois politiques permet la croissance du commerce, des voyages et du tourisme sur nos marchés.

Permettez-moi de vous donner un autre exemple: depuis 1997, le Canada a un accord de libre-échange avec le Chili. Nous avons récemment éliminé l'exigence selon laquelle les Chiliens qui entrent au Canada doivent avoir un visa, mais l'accord sur le transport aérien entre le Chili et le Canada, le dernier élément de la trinité de politiques, demeure très contraignant. En effet, les entreprises de transport aérien canadiennes ou chiliennes ne peuvent pas modifier les vols pour répondre aux besoins du marché. Il manque donc un morceau du casse-tête.

Nous avons également examiné l'impact d'un vol hypothétique entre Beijing et Vancouver qui continuerait vers le Chili ou une autre destination d'Amérique latine. Selon nos estimations, l'impact économique direct d'un tel vol créerait 365 années-personnes d'emploi directement à l'aéroport, ce qui signifie 17 millions de dollars en salaires et presque 10 millions de dollars en taxes, ce qui ajouterait une valeur de 32,5 millions de dollars au PIB de la Colombie-Britannique. Le nombre accru de visiteurs amenés par ce vol entraînerait la création de 630 autres années-personnes d'emploi dans les hôtels, les restaurants, les magasins et les attraits touristiques, ce qui signifie, selon les estimations, environ 20 millions de dollars en salaires et plus de 10 millions de dollars en taxes, donc 27 millions de dollars en valeur ajoutée à l'économie de la Colombie-Britannique.

Il existe d'autres avantages qui ne sont même pas calculés par notre modèle, mais nous savons que ce nouveau service créerait des emplois supplémentaires en offrant aux entreprises qui se consacrent au commerce international et aux organismes comme les universités d'autres options pour entrer en contact avec les consommateurs, les fournisseurs et les investisseurs en Chine et en Amérique latine.

Même si, ces dernières années, le Canada a libéralisé plusieurs accords sur le transport aérien avec des partenaires commerciaux importants, notamment l'Union européenne, la Corée du Sud et la Nouvelle-Zélande, plusieurs marchés prioritaires émergents identifiés dans le plan d'action ont toujours des accords de transport aérien contraignants, par exemple, la Thaïlande, Singapour, la Malaisie, l'Indonésie et le Vietnam.

Comme l'indique le plan d'action, les accords sur le transport aérien sont l'un des outils importants qui aident à favoriser le commerce et à éliminer les obstacles à la croissance. Nous encourageons donc le gouvernement fédéral à être proactif dans la libéralisation du transport aérien pour les pays identifiés dans le plan d'action, où une croissance de l'économie locale signifie que le commerce de biens et de services, surtout dans les secteurs du tourisme et de l'éducation, est susceptible de se développer. Par « proactif », nous entendons la création, à l'avance, d'occasions correspondant aux intérêts des entreprises de transport aérien. De cette façon, lorsque le marché est prêt, les personnes, les avions et les produits peuvent être déplacés immédiatement sans qu'on ait à attendre, pendant une période prolongée, que les accords nécessaires soient négociés.

Les politiques en matière de frontières et de visas sont également très importantes. Nous travaillons avec un groupe établi conjointement par le gouvernement et l'industrie sur l'initiative transit sans visa et nous avons accompli des progrès considérables. Comme son nom l'indique, cette initiative permet aux passagers en transit sur les vols entrants dont j'ai parlé — ceux qui ne restent pas au Canada — de passer par un aéroport canadien sans avoir besoin d'obtenir un visa canadien. Cela permet au Canada de faire concurrence à d'autres centres mondiaux, qui attirent une partie de plus en plus importante du marché des passagers en transit.

Les passagers ont le choix. Un passager qui part de l'Asie peut choisir de se rendre en Amérique latine en passant par un aéroport situé en Amérique du Nord, en Europe ou au Moyen-Orient. Pour un grand nombre d'entre eux, il est plus court de passer par Vancouver, mais les aéroports du Moyen-Orient offrent des processus de correspondance simples et efficaces.

• (1710)

Il n'y a pas si longtemps, en 2005, 3 % des passagers en transit entre la Chine et l'Amérique du Sud passaient par le Canada, et 0 %

par le Moyen-Orient. En 2013, seulement 1 % du trafic entre la Chine et l'Amérique du Sud...

**Le président:** Monsieur Bruno, je dois vous demander de terminer votre exposé.

**M. Gerry Bruno:** D'accord, je vais aller directement à la fin.

**Le président:** Nous avons dépassé les 10 minutes imparties.

**M. Gerry Bruno:** Je suis désolé.

Les changements de politique dont j'ai parlé entraînent des avantages comme la création d'emplois et la facilitation du commerce et des déplacements. Ils y parviennent, en grande partie, sans investissement de la part du gouvernement fédéral, un point non négligeable en ces temps de contrainte fiscale et d'incertitude économique.

J'aimerais terminer en réitérant l'importance de l'harmonisation des politiques pour veiller à ce que le Canada demeure une nation commerciale dynamique et concurrentielle. Les politiques en matière de commerce, de transport aérien, de visas et de frontières doivent fonctionner ensemble, afin de maximiser les occasions offertes aux entreprises canadiennes sur les marchés mondiaux.

Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Bruno.

Monsieur Davies, vous avez sept minutes.

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

Merci, monsieur Bruno, et merci, monsieur Taylor, d'être ici aujourd'hui.

Je vais d'abord m'adresser à M. Taylor. Monsieur, si j'ai bien compris, nous avons entendu, lors de témoignages précédents, qu'on prévoyait un accroissement du tourisme asiatique. Je ne sais pas vraiment s'il s'agit de touristes canadiens qui se rendent en Asie ou d'Asiatiques qui visitent notre pays, mais il s'agit d'une croissance explosive. Je crois qu'on estime un taux de croissance de 7,1 % par année au cours des prochaines années.

Avez-vous des conseils à donner à notre comité sur la façon dont le Canada et les entreprises canadiennes peuvent profiter de ce marché asiatique en croissance?

**M. Rob Taylor:** Nous prévoyons que la plus grande croissance sera liée au marché chinois. Au Canada, l'AITC joue le rôle de registraire du programme de statut de destination approuvée. Nous avons déployé des efforts, partout au pays, pour faire place à l'aspect culturel... Il s'agit surtout de s'engager sur le plan culturel, en ce qui concerne le tourisme, et d'être en mesure de fournir un certain confort matériel, si l'on peut dire, et de faciliter l'adaptation aux différences culturelles — par exemple, la façon dont nous menons des affaires, les aliments que nous mangeons, et tout ce que nous faisons au Canada — aux personnes qui viennent de la Chine, en particulier. Notre organisme a retenu les services d'une consultante qui voyage partout au pays et collabore avec les intervenants dans les destinations visées — elle revient d'ailleurs du Yukon — et les aide à renforcer la capacité de développer une destination où nous serons en mesure d'offrir ces services aux voyageurs.

• (1715)

**M. Don Davies:** Nous devons améliorer notre connaissance de la culture asiatique, et en particulier de la culture chinoise?

**M. Rob Taylor:** On observe la présence d'une vaste diaspora à Toronto, à Vancouver et à Montréal, c'est-à-dire qu'on y trouve de nombreux Chinois. L'infrastructure nécessaire existe déjà dans ces villes; vous n'avez qu'à penser à Ottawa, où nous avons des symboles et une présence accueillante pour les visiteurs d'autres pays, surtout la Chine. Mais on peut encore accomplir beaucoup de travail à cet égard, surtout dans les régions périphériques et éloignées.

**M. Don Davies:** Merci.

J'aimerais maintenant m'adresser à M. Bruno. Si je vous ai bien compris, en ce moment, les visiteurs qui passent par YVR et qui ne restent pas au Canada, car ils ne font que changer de vol, doivent avoir un visa pour se trouver dans l'aéroport?

**M. Gerry Bruno:** C'est exact. Il existe un programme de transit sans visa très limité qui s'applique seulement aux Philippines, à Taiwan, à l'Indonésie et à la Thaïlande. Nous avons un programme de transit avec la Chine, mais il est limité à trois villes de la Chine continentale. Notre objectif est d'étendre ce programme à un plus grand nombre de villes en Chine. Cela aidera également à augmenter le nombre de vols à partir de la Chine.

Plusieurs entreprises de transport aérien nous ont déjà indiqué qu'elles passeraient par Vancouver en chemin vers les États-Unis si elles pouvaient transporter ces passagers en transit sans qu'un visa soit nécessaire. Ces passagers posséderaient déjà un visa pour entrer aux États-Unis.

**M. Don Davies:** Pourrais-je vous demander, si ce n'est pas trop compliqué, de faire parvenir au comité une liste des pays ou des villes dont les habitants doivent obtenir un tel visa? Cela pourrait nous aider à formuler des recommandations.

**Le président:** Serait-il plus facile d'énumérer les villes dont les habitants ont déjà un visa?

**M. Don Davies:** Procédez de la manière la plus facile, afin que nous puissions nous faire une idée des régions qui posent problème.

**M. Gerry Bruno:** D'accord. Je serai heureux de le faire.

**M. Don Davies:** Merci.

**M. Gerry Bruno:** Je vais vous fournir une liste.

**M. Don Davies:** J'ai également une question sur la capacité. Vous avez mentionné l'importance de l'industrie des fruits de mer pour la Colombie-Britannique. Je suis député de Vancouver. Nous signons quelques accords commerciaux. Nous venons tout juste de signer un accord avec la Corée. Nous avons une entente provisoire avec l'Union européenne. Les fruits de mer sont une partie importante de cet accord, ainsi que d'autres produits.

Si nous planifions accroître les exportations canadiennes vers des destinations internationales et qu'une grande partie de ces marchandises doit être transportée par avion, croyez-vous que nous serons confrontés à des problèmes liés à la capacité de transport par avion?

**M. Gerry Bruno:** La Corée est un très bon exemple, car la trinité de politiques entre en jeu dans ce cas. Nous avons le libre-échange, car les Coréens n'ont pas besoin d'un visa pour entrer ou pour être en transit au Canada, et nous avons un accord de type « ciel ouvert », et cela fonctionne.

Toutefois, il y a manifestement de nombreux autres pays où il y a des restrictions, et l'ouverture de ces marchés par l'entremise d'accords aériens bilatéraux permettrait certainement de transporter plus de marchandises vers ces marchés. Nous avons déjà ciblé certains d'entre eux, par exemple les pays de l'Asie du Sud-Est que

j'ai nommés et ceux de l'Amérique du Sud. Nous avons établi d'excellents liens avec le Chili, mais nous n'avons pas de vol direct entre Vancouver et l'Amérique du Sud.

**M. Don Davies:** Je ne crois pas que ma question était assez claire.

Je m'intéresse à la capacité. Nos avions qui se rendent dans ces endroits ont-ils une capacité suffisante pour transporter les marchandises supplémentaires que nous avons l'intention d'expédier là-bas?

**M. Gerry Bruno:** Ces deux éléments vont de pair, car lorsque vous augmentez les vols de passagers — et comme je l'ai mentionné un peu plus tôt, la plupart des marchandises sont transportées dans la soute des avions de passagers —, les plus gros avions d'aujourd'hui ont une grande capacité de transport de marchandises.

**M. Don Davies:** J'aimerais maintenant parler de l'entretien. Monsieur Bruno, nous avons entendu parler, dans un témoignage précédent, de l'importance de l'entretien, des réparations et de la remise en état dans l'ensemble de l'industrie du transport aérien. Je crois qu'on nous a dit qu'il s'agissait d'une industrie de 6 milliards de dollars par année et qu'elle créait environ 25 000 emplois.

À YVR, nous avons vécu la mauvaise expérience de perdre Aveos, les installations d'entretien des aéronefs, au profit d'El Salvador, je crois. Pouvez-vous conseiller les membres du comité sur la façon d'encourager les activités liées à l'entretien, aux réparations et à la remise en état à YVR ou dans un autre aéroport?

• (1720)

**M. Gerry Bruno:** C'est un secteur très compétitif à l'échelle mondiale. Pour y arriver, je crois qu'il faut établir une collaboration entre le gouvernement et l'aéroport, car ces gens recherchent des allègements fiscaux et d'autres conditions que leur offrent d'autres pays ou d'autres États. Il s'agit donc d'un partenariat. Il faut que le gouvernement provincial, le gouvernement fédéral et l'autorité aéroportuaire locale, qui tentent d'attirer ce type d'activités, collaborent et présentent ensemble une offre concurrentielle.

**Le président:** Merci, monsieur Davies.

La parole est à M. Cannan.

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

Monsieur Taylor, et monsieur Bruno, je vous remercie d'être ici dans le cadre de notre étude sur les effets positifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux, également connu sous le nom de PAMM.

Étant donné que je viens de la circonscription de Kelowna—Lake Country dans l'Okanagan, je comprends l'importance des deux secteurs. En effet, le tourisme est l'un des moteurs qui font tourner notre économie. L'aéroport YLW est certainement relié au reste du monde. Je sais que M. Bruno et Sam Samaddar, le gestionnaire de notre aéroport, ont discuté brièvement en privé. Il vous envoie ses salutations. Il collabore étroitement avec YVR. L'aéroport de Kelowna est le 10<sup>e</sup> aéroport le plus achalandé du Canada, et nous continuons de profiter des avantages sur le plan économique.

J'ai travaillé avec Rob Howard, ancien député provincial de Richmond, avec certains agents de développement économique dans les différentes provinces, et avec d'autres députés provinciaux sur un plan stratégique concernant la région de l'Asie-Pacifique. Pour faire suite à la question de mon collègue, M. Davies, les témoins précédents ont dit que 7,1 %, ou la moitié de la croissance du trafic aérien mondial, sera suscitée par les voyages liés à la région de l'Asie-Pacifique.

Avec l'accès à la région de l'Asie-Pacifique et les investissements que le gouvernement a effectués au cours des ans, le Canada et son secteur de l'aviation sont-ils bien placés pour profiter de la croissance prévue dans le trafic aérien, que ce soit dans le secteur du transport aérien ou dans celui du tourisme? Pourriez-vous formuler des commentaires relatifs à la première question, s'il vous plaît?

La question s'adresse aux deux témoins, mais j'aimerais que M. Taylor réponde en premier. Merci.

**M. Rob Taylor:** En ce qui concerne la capacité à l'échelle du pays, nous sommes prêts à accueillir la croissance supplémentaire, et les défis principaux sont ceux que j'ai soulignés dans mon témoignage aujourd'hui. Nous faisons face à quelques défis en matière de politique publique lorsqu'il s'agit de faciliter l'entrée des gens au pays.

Des changements importants ont été apportés au cours de la dernière année en ce qui concerne le programme CAN+, car on a accéléré le traitement des demandes de visas provenant des marchés émergents principaux pour les personnes qui ont déjà voyagé au Canada ou aux États-Unis ou qui possèdent un visa d'entrées multiples aux États-Unis.

Toutefois, notre industrie aimerait beaucoup qu'il y ait davantage de collaboration et de coopération dans ces secteurs, et qu'on suive l'exemple de l'Irlande et du Royaume-Uni, qui ont récemment annoncé l'adoption d'un processus d'exemption réciproque des visas. Nous espérons qu'il y aura une meilleure collaboration entre le Canada et les États-Unis dans le cadre du programme Par-delà la frontière.

Comme M. Bruno l'a mentionné, on pourrait élargir l'initiative transit sans visa et d'autres initiatives semblables si nous pouvions créer un guichet unique ou un visa de type nord-américain où nous reconnaitrions les pièces d'identité des deux côtés.

Nous faisons face à un défi stratégique bien présent qui est lié à la façon dont nous intégrons le programme d'autorisation de voyage électronique, car cela aura des répercussions sur les personnes qui arrivent de pays qui ne participent pas au programme d'exemption de visas.

**L'hon. Ron Cannan:** Monsieur Bruno.

**M. Gerry Bruno:** Je suis tout à fait d'accord avec les commentaires de M. Taylor.

La question des visas est très importante. Nous venons de présenter une demande, par l'entremise du Conseil des aéroports du Canada, à l'examen de l'ATC et nous avons formulé des recommandations très fermes sur l'amélioration du processus de demande de visa. D'autres pays le font aussi. Nous croyons fermement que nous devons profiter davantage du plan d'action Au-delà des frontières en Amérique du Nord. Nous avons recommandé d'envisager un accord de type Schengen avec les États-Unis, afin que les visiteurs étrangers puissent voyager librement entre le Canada et les États-Unis avec un seul visa.

Ce sont toutes des améliorations qui doivent être apportées et qui aideront à ouvrir le marché.

**L'hon. Ron Cannan:** Merci.

Don Davies a également fait allusion à l'entretien, aux réparations et à la remise en état des avions, mais lorsque les représentants de l'Association du transport aérien du Canada ont comparu devant le comité, ils ont également fait allusion à la possibilité de la formation en vol, et surtout aux occasions d'exportation de cette expertise.

Kelowna Flightcraft est l'employeur du secteur privé le plus important à Kelowna. Quelles sont les occasions potentielles qui s'offrent à l'industrie de l'aviation en ce qui concerne l'exportation de la formation en vol canadienne, à votre avis, à YVR et partout au Canada?

• (1725)

**M. Gerry Bruno:** Je crois que le Canada est un chef de file dans le domaine de l'aviation et qu'il y a des occasions d'exportation, mais les entreprises du secteur privé, par exemple Kelowna Flightcraft, doivent commercialiser leurs services. Nous le faisons nous-mêmes par l'entremise de notre filiale de coentreprise Vantage, par laquelle nous gérons des aéroports de partout au Canada et d'ailleurs dans le monde. C'est la façon dont nous exportons notre expertise.

Je crois qu'il y a des occasions, et pour avoir collaboré étroitement avec le ministère du Commerce international et du Développement, je peux dire que ce ministère a été très utile dans ce processus.

**L'hon. Ron Cannan:** Il me reste juste assez de temps pour poser une question.

Actuellement, nous avons des accords sur le transport aérien avec 112 pays. Je suis député depuis un peu plus de neuf ans, et je voyage fréquemment en passant par YVR, et cet aéroport est un chantier de construction depuis les 10 dernières années.

Pourriez-vous expliquer un peu plus aux membres du comité comment l'aéroport de Vancouver s'est agrandi, et si la politique Ciel bleu a contribué à cette croissance?

**M. Gerry Bruno:** Eh bien, oui. Je me souviens du bon vieux temps. Je travaillais à YVR au début des années 1990, lorsque nous n'avions pas d'entente Ciel bleu avec les États-Unis. Notre trafic était très limité et notre trafic international n'était qu'une fraction de ce qu'il est aujourd'hui. Il y a eu beaucoup de progrès dans notre politique aérienne, mais nous croyons qu'il y a encore beaucoup à faire. Nous aimerions qu'on signe plus d'accords ciel ouvert bilatéraux avec la Chine, avec la Taïwan et avec d'autres marchés, afin de contribuer à accélérer cette croissance.

Nous sommes préoccupés. Il y a certaines occasions à saisir, et plus nous attendons, plus d'autres États — le Moyen-Orient, la Turquie et d'autres marchés — s'approprient cette part du marché international. Mais nous sommes toujours de la partie. Nous faisons tout en notre pouvoir pour être concurrentiels, et nous avons seulement besoin d'un peu d'aide des politiques gouvernementales.

**L'hon. Ron Cannan:** D'accord. Nous continuerons de collaborer. Je vous remercie beaucoup de votre travail soutenu et des grands efforts que vous déployez.

**Le président:** Madame Freeland, vous avez cinq minutes.

**Mme Chrystia Freeland:** Merci, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord appuyer les questions de M. Davies. Je me disais que l'identification des pays dont les habitants doivent avoir un visa pour se trouver dans l'aéroport serait un travail utile qui pourrait être accompli par les membres du comité, et nous pourrions le souligner. Si vous pouviez nous aider, je crois que c'est une chose très concrète que nous pourrions faire.

J'aimerais d'abord m'adresser à M. Taylor. Je suis heureuse que vous ayez cité le rapport du FEM, car je voulais vous en parler. Il est surprenant que nous soyons au premier rang en ce qui concerne l'infrastructure du transit aérien, mais que nous occupions le 136<sup>e</sup> rang sur 140 lorsqu'il s'agit des taxes sur les billets d'avion et des frais d'aéroport. Que pouvons-nous faire à cet égard?

**M. Rob Taylor:** Nous venons tout juste de présenter nos demandes liées à l'examen de la Loi sur le transport au Canada. Le Canada se trouve dans une situation unique, car il est le seul pays — et ce n'est pas mon champ d'expertise — parmi, je crois, les pays du G20, qui a un modèle de recouvrement des coûts et qui impose l'inclusion de tous les coûts liés aux activités et à la sécurité dans le prix d'un billet d'avion. Aux États-Unis, les aéroports sont régis par un modèle semblable à notre ancien modèle, dans lequel une subvention et d'autres programmes fédéraux se chargent des coûts liés à la sécurité et d'autres coûts.

En ce qui concerne l'examen de l'ATC, nous avons adopté une approche qui consiste à examiner les rôles et les responsabilités des voyageurs et ceux des instances nationales. Nous croyons que la sécurité nationale n'est pas nécessairement uniquement la responsabilité des voyageurs et que nous devrions envisager de modifier ce fardeau de taxation et de trouver une façon de rendre nos prix plus concurrentiels, avec l'objectif général d'attirer de nouveaux transporteurs à faible coût au Canada et de laisser les forces du marché s'exercer librement.

**Mme Chrystia Freeland:** Avez-vous une idée de l'ampleur du changement que vous aimeriez apporter? À votre avis, qu'est-ce qui nous rendrait concurrentiels avec les États-Unis, par exemple? Qu'est-ce qui permettrait à M. Bruno de faire concurrence à Seattle?

**M. Rob Taylor:** Je vais demander à Gerry de répondre aussi, parce qu'il est probablement mieux renseigné que moi à ce sujet, mais d'après nous, le prix d'un billet diminuerait probablement d'environ 30 %.

**Mme Chrystia Freeland:** Monsieur Bruno.

**M. Gerry Bruno:** Nous nous sommes penchés sur cette question, et je suis d'accord avec M. Taylor. Prenez le droit pour la sûreté du transport aérien au Canada, où cent pour cent de la sûreté de l'aviation est financée par ce droit. Aux États-Unis, seulement un tiers de la sûreté de l'aviation est financé par un droit qui est imposé aux passagers et aux sociétés de transport aérien, et les deux tiers sont absorbés par le gouvernement. Ils reconnaissent qu'il s'agit d'une question de sécurité nationale, pas seulement d'une question de sûreté de l'aviation.

Quoi qu'il en soit, à mon avis, l'écart entre le Canada et les États-Unis est de 30 %. Même si nous réduisions ce nombre de moitié, cela constituerait une énorme différence. Dans le mémoire que nous avons présenté à l'examen de la LTC, nous aussi, nous recommandons de revoir les droits et les taxes exigés par le gouvernement.

Une chose toute simple qui aiderait beaucoup serait de réinvestir dans l'aviation les frais perçus par le secteur aérien. C'est ce qui se passe aux États-Unis. Par exemple, on y impose une taxe sur le

transport aérien, mais l'argent perçu sert à financer un fonds de développement aéroportuaire. Les aéroports ayant besoin de fonds d'infrastructure peuvent présenter une demande de financement à partir de ce fonds. Cela leur permet de maintenir des frais et des droits modérés, raison pour laquelle beaucoup des aéroports aux États-Unis ont des coûts moins élevés que ceux au Canada. Nos aéroports paient un loyer au gouvernement fédéral, mais nous ne recevons rien en retour pour cela. Aux États-Unis, les aéroports ne paient pas de loyer et ils ont accès à du capital. Il s'agit d'un modèle très différent.

• (1730)

**Mme Chrystia Freeland:** Ai-je le temps de poser une autre question, monsieur le président?

**Le président:** Soyez très brève.

**Mme Chrystia Freeland:** Nous sommes mercredi après-midi, mais vous avez été très radicaux en disant que vous aimeriez voir la mise en place d'un accord de visa Schengen en Amérique du Nord. À votre avis, dans quelle mesure est-ce réaliste? En avez-vous parlé avec certaines parties? Quelle incidence est-ce que cela aurait sur votre industrie?

Peut-être que M. Taylor pourrait répondre d'abord, et ensuite, M. Bruno.

**M. Rob Taylor:** Nous avons parlé de ces questions aux départements américains du commerce et de la sécurité intérieure. En définitive, nous sommes un si petit pays qu'il serait plus facile pour le Canada de reconnaître les visas américains que de faire l'inverse. Environ 14 % des vols chinois arrivant au Canada sont déjà passés par les États-Unis.

**Le président:** Monsieur Bruno, vous disposez de 10 secondes.

**M. Gerry Bruno:** Nous en avons parlé dans notre présentation à Par-delà la frontière 2.0. Nous en avons parlé dans notre présentation à l'examen de la LTC. Serait-il possible de faire cela à court terme? Je l'espère, mais, pour y arriver, les deux côtés seraient obligés d'abattre une somme de travail considérable. Plus il y aura de personnes en faveur d'un tel accord, plus il y aura des chances d'accélérer sa mise en place.

**Le président:** Merci, chers collègues.

J'aimerais remercier les témoins d'être parmi nous cet après-midi. Je vous présente mes excuses au sujet des votes. Nous avions plus de questions à vous poser, j'en suis certain. Étant donné qu'il est 17 h 30 passées, je propose la levée de la séance.

La séance est levée.





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>