



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 046 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 18 février 2015

Président

M. Randy Hoback

Comité permanent du commerce international

Le mercredi 18 février 2015

• (1530)

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD)): La séance est ouverte.

Bienvenue au Comité permanent du commerce international. Cette séance est la 46^e du comité, et nous poursuivons notre étude sur les effets positifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux, notamment en ce qui a trait aux accords sur le transport aérien.

Aujourd'hui, nous accueillons deux témoins hors du commun, soit Mme Campbell, du Conseil canadien des chefs d'entreprise, et M. Myers, de Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Soyez les bienvenus au comité. Vous avez 10 minutes chacun pour nous livrer vos commentaires préliminaires, puis nous passerons aux questions des membres du comité.

Madame Campbell, nous allons commencer par vous. Merci d'être là.

Mme Ailish Campbell (vice-présidente, Politique internationale et budgétaire, Conseil canadien des chefs d'entreprise): Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, merci de cette invitation.

Avant de commencer mon exposé, laissez-moi vous dire un mot sur notre organisation. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est un organisme sans but lucratif et non partisan composé des grands dirigeants des 150 sociétés les plus importantes au Canada. Les sociétés visées administrent des actifs collectifs de 6 000 milliards de dollars, elles ont un chiffre d'affaires annuel dépassant les 850 milliards de dollars, et elles sont derrière la majeure partie des exportations, des investissements, des activités de recherche-développement et de la formation au Canada.

[Français]

Nous sommes responsables d'un programme actif de recherches, de consultation et de défense en matière de politiques publiques. Le CCCE est une source de commentaires réfléchis et fondés sur la perspective des affaires touchant des questions d'importance nationale relatives à la structure économique et sociale du Canada.

[Traduction]

Comme je l'ai indiqué au comité lorsque je suis venue témoigner l'an dernier au sujet du Plan d'action sur les marchés mondiaux, la promotion des intérêts commerciaux canadiens joue un rôle essentiel pour la compétitivité et le niveau de vie de notre pays. Cela comprend les politiques qui appuient les sociétés d'exportation et d'importation, la règle de droit qui facilite les investissements dans les deux sens et les mesures visant à favoriser les liens entre les peuples afin de développer de nouveaux marchés pour les produits canadiens. En 2013, sur une économie de 1 900 milliards de dollars, les exportations canadiennes — ce qui comprend les biens et les services — ont atteint 530 milliards de dollars.

Pour 2014, le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement fait état d'échanges bilatéraux de marchandises — ce qui, en d'autres mots, exclut les services — d'un peu moins de 1 100 milliards de dollars. Or, le dépassement du cap de 1 000 milliards de dollars à ce chapitre est une première dans l'histoire du pays, et il est d'autant plus remarquable qu'il s'est produit en 2014, année au cours de laquelle le prix du pétrole, principal produit d'exportation du Canada, a connu une forte baisse.

La résilience soutenue de l'économie canadienne face aux grands vents qui secouent l'économie mondiale est attribuable au dynamisme et à l'ingéniosité des sociétés canadiennes, au soutien des politiques du gouvernement canadien et à l'ouverture des marchés, notamment vers les États-Unis, notre plus grand partenaire commercial. Le recours à l'approche partenariale pour combattre le protectionnisme des marchés mondiaux est au coeur du Plan d'action sur les marchés mondiaux. Grâce à cette approche, les entreprises et le gouvernement travaillent en harmonie afin de saisir les occasions favorables et régler les problèmes qui peuvent se présenter.

Ma présentation d'aujourd'hui porte sur quatre aspects d'importance pour les accords canadiens en matière de transport aérien et l'alignement de ces derniers sur les objectifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux. Ces éléments rendent compte du point de vue du Conseil canadien des chefs d'entreprise quant à la façon de mesurer la réussite de la mise en oeuvre du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

Pour nous, la grande priorité est d'entretenir une relation commerciale solide et favorable avec les États-Unis et de renouveler le partenariat nord-américain. Les États-Unis sont le premier partenaire commercial du Canada. Selon Statistique Canada et le Conference Board du Canada, environ 73 % des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis et près de la moitié de tout le trafic aérien international du Canada se fait vers ce pays. Les autres nations sont loin derrière, comme c'est le cas du Mexique, qui compte pour 5,8 %. À cet égard, il importe de souligner que l'accès aérien du Canada vers les États-Unis est excellent, et que la concurrence est féroce, tant pour le fret que pour les passagers. Le Canada a un traité « ciel ouvert » avec les États-Unis, ce qui lui permet un accès illimité aux aéroports américains, à condition pour les compagnies aériennes d'obtenir une ouverture à l'aéroport où elles souhaitent se poser. Cependant, les prix des vols au Canada restent relativement élevés comparativement à ceux de son voisin. Cela est attribuable à l'aide que le gouvernement américain accorde pour stimuler son secteur aérien sous forme de subventions, de propriété directe ou indirecte, de traitements fiscaux favorables et des garanties d'emprunt. En comparaison, les transporteurs aériens du Canada doivent composer avec un système déréglementé reposant sur le principe d'utilisateur-payeur.

Le *Rapport sur la compétitivité et le tourisme de 2013* du Forum économique mondial — rapport que je recommande au comité — classe le Canada au premier rang d'une liste de 140 pays pour ses infrastructures aéroportuaires, mais 136^e pour le prix des billets, les taxes et les redevances d'aéroport. Encore une fois, permettez-moi de souligner la comparaison: premier rang pour les infrastructures aéroportuaires, mais 136^e pour les prix et les frais. Par conséquent, n'y aurait-il pas lieu d'examiner tous les frais associés au transport aérien au Canada, à partir des frais pour la sécurité aérienne jusqu'à la taxe d'accise ontarienne sur le carburant?

De façon plus générale, en Amérique du Nord, l'accord avec le Mexique créera une ouverture pour les services directs à destination et en provenance du Canada une fois que le Mexique l'aura ratifié. Je souligne que le Mexique n'a conclu aucune entente « ciel ouvert » intégrale avec qui que ce soit, même pas avec les États-Unis. La mesure clé pour améliorer le transport aérien entre le Canada et le Mexique consiste à supprimer les dispendieuses exigences relatives aux visas imposées aux voyageurs en provenance du Mexique. Comme première étape, le Canada pourrait annoncer que les Mexicains tenant déjà un visa valide pour les États-Unis sont exemptés des exigences canadiennes relatives aux visas. En 2008, les touristes mexicains ont dépensé 365 millions de dollars au Canada. En 2012, ces dépenses sont tombées sous la barre des 200 millions. Les compagnies aériennes canadiennes ont dû éliminer ou restreindre certains trajets, et il est virtuellement impossible pour un Mexicain de s'envoler pour le Canada à la dernière minute, que ce soit pour un voyage d'agrément ou un voyage d'affaires.

Pour résumer, bien que les accords sur le transport aérien que le Canada a conclus avec les États-Unis et le Mexique nous procurent un excellent accès à ces marchés, les frais et les taxes qui alourdissent le prix des vols ainsi que le régime des visas que le Canada impose aux voyageurs mexicains méritent une intervention.

La deuxième priorité en ce qui concerne le Plan d'action sur les marchés mondiaux et la façon d'en évaluer la mise en oeuvre — ainsi que l'efficacité de politiques connexes — est la mise en oeuvre de l'Accord économique et commercial global. Or, bien que cet accord n'ait pas encore été ratifié, je tiens à signaler qu'il n'en demeure pas moins une grande priorité pour le Conseil canadien des chefs d'entreprise.

• (1535)

Or, cet accord n'est pas le vecteur de prédilection pour accéder au marché du transport aérien. Pour cela, il faut plutôt regarder du côté de l'accord Ciel bleu qui a déjà été négocié avec les 28 membres de l'Union européenne. Encore une fois, chapeau bas aux négociateurs canadiens pour avoir négocié cet accord qui facilite les affaires et le tourisme. Les mêmes problèmes de frais s'imposent toutefois à nouveau. Le comité devrait peut-être jeter un coup d'oeil au soutien que les États membres de l'Union européenne accordent à leurs aéroports pivots.

La troisième priorité que je vous suggère est la mise au point d'une stratégie pour l'Asie. Il importe d'examiner les accords sur le transport aérien que nous avons avec cette région du monde. En 2012, le Canada s'est joint officiellement au Partenariat transpacifique, qui regroupe maintenant 12 pays dont les PIB combinés se chiffrent à près de 22 000 milliards de dollars. Bien entendu, les négociations ne sont pas encore terminées.

En dehors des États-Unis, du Mexique et des pays du Partenariat transpacifique, le Canada a des accords « ciel ouvert » avec la Nouvelle-Zélande et le Japon pour les services directs. La mise à jour de l'accord avec l'Australie est par conséquent considérée

comme une priorité. Pour les pays du Partenariat transpacifique comme le Vietnam et la Malaisie, l'accès varie, mais il y aurait lieu de négocier des améliorations s'il y a un intérêt mutuel et des plans commerciaux concrets des deux côtés.

Ailleurs en Asie, nous avons un accord « ciel ouvert » avec la Corée du Sud, le premier partenaire avec lequel le Canada a signé un accord de libre-échange dans cette région. Pour ce qui est de la Chine, le Conseil canadien des chefs d'entreprise a recommandé l'instauration d'un accord bilatéral de libre-échange. Ici encore, en marge du processus entourant cet accord, le Canada a déjà une entente sur le transport aérien avec ce pays. Toutefois, étant donné l'expansion rapide des marchés de Pékin, Shanghai et Canton, les ouvertures dans les aéroports sont restreintes. Mais, il importe de souligner que le problème ne dépend pas du Canada; il s'agit plutôt d'un problème d'infrastructure du côté chinois.

La quatrième et dernière priorité concerne la croissance des exportations canadiennes destinées aux marchés émergents. Le Plan d'action sur les marchés mondiaux cerne avec justesse un grand nombre de marchés émergents hautement prometteurs. Ce sont ces marchés où l'on constate une croissance de la classe moyenne et une demande pour des produits canadiens. Ce sont des endroits où des sociétés bien établies ont pignon sur rue et où il existe une chaîne d'approvisionnement en bonne et due forme. Dans cette optique et celle de soutenir la croissance future de l'industrie, nous recommandons que des négociations sur le transport aérien soient amorcées auprès de certains pays d'Afrique et d'Amérique latine, comme le Nigéria, le Ghana, l'Équateur et le Belize.

Au risque de me répéter, ce qu'il faut retenir ici, c'est que la facilitation des déplacements des voyageurs, des touristes et des gens d'affaires est aussi importante que l'accès au marché pour assurer la croissance du secteur du transport aérien. S'il veut mieux profiter de ses accords sur le transport aérien, le Canada devra passer en revue ses politiques en matière de visas.

Pour terminer, le Conseil canadien des chefs d'entreprise tient à féliciter le ministre du Commerce international, Ed Fast, la ministre des Transports, Lisa Raitt, le négociateur en chef des accords aériens pour le Canada, Bruce Christie, le directeur exécutif de la Politique aérienne, Mark Rioux, et leurs équipes respectives de l'excellent travail qu'ils font dans le but d'ouvrir l'accès pour le transport aérien. Leurs efforts permettent d'assurer que la concurrence profite aux consommateurs et que la croissance sera au rendez-vous pour les compagnies aériennes canadiennes et l'ensemble du secteur.

Cela dit, même si le processus des accords sur le transport aérien fonctionne bien, il y aurait lieu d'en faire davantage pour mettre à jour les accords existants et pour étendre ces accords à de nouveaux marchés. Nous avons toutes les raisons de croire que cela se fera. La priorité doit maintenant être accordée à l'examen de la compétitivité globale du secteur et des principales politiques de soutien du gouvernement et, notamment, au régime canadien en matière de visas pour les voyageurs d'affaires, les touristes et les passagers en transit.

Merci.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, madame Campbell.

Monsieur Myers, vous avez 10 minutes.

M. Jayson Myers (président et chef de la direction, Manufacturiers et exportateurs du Canada): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Français]

C'est avec plaisir que je vous adresse mes commentaires cet après-midi sur les effets positifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux.

[Traduction]

Mes observations seront un peu plus générales, et porteront sur les objectifs du Plan d'action sur les marchés mondiaux et sur ce que j'ai pu constater depuis l'adoption de ce plan. À maints égards, je suis d'accord avec la présentation d'Ailish Campbell; tout bien compté, elle lie les problèmes entourant les accords aériens à la question plus vaste des politiques ou des objectifs des négociations sur le commerce, ainsi qu'aux intérêts de monde des affaires, et aux autres activités, initiatives et programmes stratégiques à l'échelle du gouvernement.

Je suis heureux d'être ici pour vous parler en tant que directeur de Manufacturiers et exportateurs du Canada, mais aussi en tant qu'ancien membre du comité consultatif du plan d'action relevant du ministre du Commerce international.

Je crois que le plan d'action a atteint certains des objectifs que nous avons établis. En premier lieu, le plan souligne clairement l'importance des exportations et des affaires internationales en général, en tant que moteur de croissance pour l'économie canadienne et soutien principal à la compétitivité du milieu des affaires canadien.

C'est un aspect important, puisqu'il n'est plus question que d'importations et d'exportations. De nos jours, les affaires sont intrinsèquement mondiales. Nos accords en tiennent compte de plus en plus. Par exemple, je crois que l'Accord économique et commercial global crée une norme pour les accords de commerce du XXI^e siècle, mais il englobe aussi une pléthore d'autres enjeux au-delà des seuls tarifs à l'importation et à l'exportation, comme le mouvement des personnes, les normes, les services et l'investissement, autant d'aspects qui sont désormais considérés comme cruciaux.

Ce qu'il faut retenir, c'est que les affaires sont fondées sur le mouvement, le mouvement des marchandises, certes, mais aussi des personnes. Et les personnes se déplacent maintenant à l'échelle de la planète. Lorsqu'il s'agit d'évaluer les progrès que nous réalisons au sujet de nos accords sur le transport aérien, il est important de replacer ces progrès dans la perspective du caractère mondial des affaires et d'en tenir bien compte.

Deuxièmement, le plan d'action repère les marchés géographiques et sectoriels les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes de même que les stratégies de soutien les plus appropriées pour le gouvernement dans chaque cas. Certains ont reproché au plan ses trop nombreuses priorités. Je ne suis pas de ceux-là. Je crois que le plan répond à la nature changeante des affaires et aux priorités d'affaires que les entreprises se donnent.

Bien sûr, comme Ailish l'a souligné, les États-Unis resteront le principal partenaire commercial du Canada, son associé. C'est l'économie la plus riche et la plus dynamique, mais aussi l'un des marchés les plus risqués pour les gens d'affaires. C'est aussi l'économie à laquelle les entreprises canadiennes sont le mieux intégrées du point de vue des chaînes d'approvisionnement, des investissements et des relations interpersonnelles. Nous avons besoin d'une stratégie particulière pour notre relation économique avec les États-Unis, ce qui, je crois, est clairement énoncé dans le Plan d'action sur les marchés mondiaux.

Les relations économiques et commerciales du Canada avec d'autres pays seront cependant marquées par des risques et des occasions changeants, et elles ne cesseront jamais de se transformer. Le plan d'action repère certains marchés prioritaires en fonction des commentaires exprimés par le milieu des affaires. Il établit un plan afin de mieux aligner les initiatives du gouvernement en matière de politique commerciale et ses services de soutien à l'importation à ces priorités d'affaires.

Le troisième effet positif du plan d'action tient justement à cet alignement — l'alignement de nos objectifs de négociations commerciales et des services de soutien gouvernementaux aux priorités d'affaires. Bien entendu, je ne dirais jamais que le monde des affaires n'a qu'une série de priorités, et j'estime que l'alignement de tout ceci est toujours un art. Je crois néanmoins que le Plan d'action sur les marchés mondiaux fournit un très bon cadre pour y arriver.

À mon avis, cet alignement a permis une bien meilleure coordination que tout ce que j'ai vu jusqu'ici entre le ministère des Affaires étrangères du Commerce et du Développement et les autres ministères, ainsi qu'entre le ministère et les organismes gouvernementaux pour la promotion du commerce, soit le Service des délégués commerciaux du Canada, Exportation et développement Canada, la Banque de développement du Canada et la Corporation commerciale canadienne.

• (1540)

Chacun de ces organismes procure des services uniques et de valeur aux entreprises canadiennes qui font des affaires sur les marchés internationaux, particulièrement les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas toujours l'expérience, l'expertise et les ressources pour se mesurer de façon rentable aux marchés internationaux par elles-mêmes. Ces organismes sont trop souvent nos secrets les mieux gardés. Le PAMM a mis en valeur leurs services et leurs activités. Voilà notamment pourquoi je suis ravi que MEC collabore avec tous ces organismes dans plus de 20 forums partout au Canada regroupant les petites et moyennes entreprises afin de promouvoir le PAMM et les services aux entreprises qu'offrent ces organismes.

Enfin, le PAMM propose un modèle pour les autres organismes qui participent au succès international des entreprises canadiennes. Mon organisme en est un bon exemple. Avec l'appui du Service des délégués commerciaux, d'EDC et du Conseil national de recherches, MEC a lancé le Réseau canadien d'entreprises, soit un service en ligne qui aide les entreprises canadiennes à trouver des pistes solides concernant des partenariats d'affaires et des partenariats technologiques sur les marchés internationaux.

Le Réseau canadien d'entreprises s'appuie sur une base de données qui comprend 20 000 occasions, offres et demandes qu'affichent sur le site Web de petites entreprises dans environ 54 pays dans le monde. C'est un outil assez efficace qui permet aux entreprises canadiennes de repérer des occasions d'affaires solides. Depuis son lancement en septembre, nous avons reçu environ 26 000 visiteurs, et plus de 600 entreprises canadiennes ont manifesté leur intérêt à recevoir ou à afficher des occasions d'affaires. De plus, nous avons déjà signé 32 partenariats internationaux.

Ce n'est pas seulement avec l'Europe. En fait, les États-Unis ne sont pas vraiment un partenaire très efficace dans ce réseau, et nous avons vraiment conçu ce réseau pour faire des affaires avec l'Europe. Je peux vous dire qu'il y a un énorme intérêt non seulement en Europe, mais également dans certains marchés émergents dont Ailish a déjà parlé: la Malaisie, l'Indonésie, évidemment la Corée du Sud, la Turquie et Israël. Ce sont de bonnes occasions d'affaires. Les entreprises canadiennes veulent plus que jamais tirer profit de ces occasions. Je répète qu'il est fondamental d'avoir un réseau concernant leurs accords qui reconnaît la déclaration d'intérêt en la matière.

Pour assurer leur croissance, les entreprises canadiennes doivent évaluer les occasions d'affaires internationales et savoir en profiter. Le PAMM le reconnaît et formule un plan bien coordonné pour ouvrir les marchés et appuyer les entreprises canadiennes. Ce plan permet un examen, une harmonisation et une coordination continus. Il reste beaucoup de travail. Les ministères doivent notamment mieux s'aligner sur les objectifs du PAMM. Nous devons également nous assurer que les services gouvernementaux continueront d'évoluer selon les besoins et les défis variables du milieu des affaires.

De mon point de vue, la plus importante contribution du PAMM, c'est l'accent qu'il place à juste titre sur le client, soit les entreprises canadiennes qui cherchent activement de nouvelles occasions d'affaires sur les marchés internationaux. L'un des gages du succès du PAMM, c'est qu'il veille à ce que les priorités en ce qui concerne les besoins des entreprises soient communiquées efficacement au sein du ministère du Commerce international et d'autres ministères et d'autres organismes au pays.

Merci beaucoup.

• (1545)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Myers.

Passons à notre première série de questions. Monsieur Morin, allez-y en premier.

[Français]

Vous disposez de dix minutes.

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Merci, monsieur le président.

Madame Campbell, il semblerait que la signature des ATA ne puisse à elle seule garantir une augmentation du trafic aérien et des retombées économiques. Certains facteurs internes sont également en cause, notamment la compétitivité de nos transporteurs, les infrastructures disponibles, la connectivité des aéroports secondaires et ainsi de suite.

Vous avez parlé des taxes qui augmentent le coût du transport ainsi que de l'appui fourni par l'Union européenne à ses transporteurs et à ses aéroports.

Y a-t-il une façon de tenir compte de la dimension d'un pays qui serait grand comme un continent? N'aurait-on pas intérêt à appliquer une stratégie qui tienne compte également du trafic aérien local?

Mme Ailish Campbell: Je vous remercie de la question.

[Traduction]

J'aimerais traiter de quelques points.

Premièrement, en ce qui concerne les taxes, ce ne sont pas toujours des outils fédéraux; ce sont parfois des outils provinciaux, des coûts provinciaux. Avec la taxe sur le carburant aérien, qui atteindra 6,7 %, je crois, les aéroports internationaux ontariens seront les aéroports nord-américains où le carburant est le plus taxé. Vous

peuvez me corriger si j'ai tort, mais c'est ce que j'en comprends — lorsque les taxes atteindront le taux prévu.

Je souligne que cela augmente le coût du transport. Toronto peut s'en sortir — c'est la théorie —, mais je vous recommande de consulter une étude du Conference Board du Canada qui démontre qu'un grand nombre de vols d'une valeur d'environ 200 millions de dollars se dirigent maintenant vers des aéroports américains près de la frontière en raison du coût du transport. C'est particulièrement vrai dans le cas des gens qui ont plus de temps. Prenons par exemple une famille en vacances, comme mon mari et moi, qui voyage peut-être avec deux enfants et qui a peut-être le temps de se rendre à un aéroport américain près de la frontière pour s'envoler vers une destination du sud des États-Unis, tandis qu'un voyageur d'affaires se dira peut-être que ça vaut la peine d'aller à Toronto en dépit des coûts.

Je souligne que la Colombie-Britannique, lorsqu'elle a mis en oeuvre sa taxe sur le carbone sans incidence sur les recettes, a choisi de ne pas intervenir dans ce domaine, parce qu'elle s'inquiétait que cela désavantage l'aéroport de Vancouver, en Colombie-Britannique, par rapport aux aéroports de l'État de Washington. Je crois que c'était une sage décision, parce que nous voulons conserver l'activité commerciale au Canada.

Mon deuxième point porte sur l'infrastructure. Je crois que vous avez fait valoir un excellent point en ce qui concerne l'examen des aéroports dans l'ensemble du réseau de logistique du Canada. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise a récemment publié un rapport intitulé *Made in North America* dans le but d'améliorer notre relation nord-américaine, en particulier avec les États-Unis et le Mexique, soit nos principaux partenaires commerciaux. Nous avons recommandé un examen du système de logistique nord-américain, ce qui comprend les liaisons entre nos aéroports, nos autoroutes et nos ports. Tout dépend également de la marchandise. Je sais que bon nombre de membres du Conseil canadien des chefs d'entreprise qui ont des marchandises de grande valeur et peu lourdes — par exemple, des fruits de mer, des produits biopharmaceutiques et des produits chimiques — veulent les expédier par la voie des airs et qu'ils les transportent souvent aux États-Unis pour les expédier à partir d'aéroports américains, encore une fois en raison des coûts.

Pour examiner de nouveau la situation. Je crois que le gouvernement a fait un travail exemplaire en ce qui concerne l'initiative de la porte d'entrée de l'Asie, notre port d'Halifax. Nous y avons d'excellents atouts. Pour ce qui est de la manière dont le tout est lié dans l'ensemble, j'aimerais également mentionner que la liaison entre le système de transport en commun et les aéroports en vue de faciliter la vie des voyageurs d'affaires demeure problématique. Jay, Toronto doit bien être le seul aéroport dans le monde où un voyageur d'affaires ne peut pas prendre le transport en commun, et la situation changera bientôt. Nous sommes ravis que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent en vue de créer une telle infrastructure.

Pour revenir à Vancouver, je crois qu'une ville ne devrait pas avoir besoin d'obtenir les Jeux olympiques pour que le système de transport en commun se rende à son aéroport. Une ville ne devrait pas avoir besoin d'accueillir les Jeux panaméricains, même si c'est devenu une manière d'expliquer pourquoi une telle infrastructure a été mise en place à Toronto. Ce sont nos plus grandes villes. La présence d'une telle infrastructure est très importante dans la proposition de valeur globale du Canada en vue d'attirer des investissements et des voyageurs d'affaires. Ne faisons pas en sorte qu'il faille organiser une compétition sportive internationale — avec tout le respect que je dois à une personne qui gagne une médaille d'or — pour avoir un système de transport en commun qui se respecte dans nos villes.

C'est une excellente question. Je crois que c'est un autre domaine sur lequel on devrait recommander à ce groupe de se pencher.

• (1550)

[Français]

Le vice-président (M. Don Davies): Monsieur Morin, il vous reste deux minutes.

M. Marc-André Morin: Madame Campbell, vous parlez d'infrastructures. Or croyez-vous comme moi que, dans certains aéroports, il y a des goulots d'étranglement dans les services douaniers ou de sécurité, qu'il manque de main-d'oeuvre et que les installations sont trop restreintes?

[Traduction]

Mme Ailish Campbell: C'est une bonne question. Je ne suis pas au courant des données à ce sujet. Je ne peux donc pas vous répondre.

[Français]

M. Marc-André Morin: Merci.

Mme Laurin Liu (Rivière-des-Mille-Îles, NPD): Madame Campbell, je vous remercie beaucoup de votre témoignage.

Vous avez parlé très brièvement de pays avec lesquels nous pouvons accroître nos ententes en matière de transport aérien. Vous avez mentionné l'Australie, le Vietnam et certains autres pays.

Selon vous, existe-t-il des situations où une entente sur le transport aérien ne serait pas dans l'intérêt général du Canada? En ce qui concerne plus particulièrement les membres de l'organisation que vous représentez, y a-t-il des pays avec lesquels il ne vaut simplement pas la peine de négocier des ententes?

[Traduction]

Le vice-président (M. Don Davies): Soyez très brève, s'il vous plaît.

Mme Ailish Campbell: Pour répondre rapidement, je dirais que la capacité est là au Canada, et nous souhaitons, par exemple, moderniser notre accord « ciel ouvert » pour établir une liaison directe avec l'Australie. Ce pays a toutefois sa propre perspective relativement à ce genre d'accords. En ce qui a trait au Vietnam, il faudrait qu'il y ait un intérêt commercial, mais il n'y en a pas pour l'instant, car souvent le transit se fait par d'autres plaques tournantes. Je crois que la capacité et la volonté existent au Canada, mais nous devons trouver l'intérêt commercial et un partenaire intéressé.

• (1555)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci.

Monsieur Gill, vous avez sept minutes.

M. Parm Gill (Brampton—Springdale, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

J'aimerais profiter de l'occasion pour remercier nos témoins d'avoir pris le temps de venir comparaître devant le comité.

Selon vous, comment le Canada se compare-t-il à certains de ses concurrents, à d'autres pays? Pensez-vous que cette politique nous permet de faire un pas dans la bonne direction? Y a-t-il des possibilités que nous devrions envisager?

M. Jayson Myers: Premièrement, permettez-moi de dire que nos accords sur le transport aérien se comparent très bien aux accords conclus par d'autres pays. Je crois que nos négociateurs entretiennent des rapports constants avec le milieu des affaires. Nous avons rencontré des gens de ce milieu à plusieurs reprises pour leur demander quelles étaient les priorités. Nous voulions savoir sur quels marchés nous concentrer. La question ne porte pas tellement sur la capacité de négociation. Il faut plutôt se demander si le volume et l'intérêt sont suffisants du côté d'un partenaire potentiel pour aller de l'avant. Je vais revenir sur la façon dont tout cela est lié à d'autres possibilités ainsi qu'à d'autres biens et ressources.

Lorsqu'on examine globalement les ressources dont nous disposons au Canada pour appuyer nos exportateurs — les entreprises qui font des affaires à l'étranger — on constate que nous leur offrons des services uniques, qui sont parfois extrêmement utiles. Des entreprises s'en inspirent d'ailleurs lorsqu'elles mettent en place leurs propres services.

C'est aussi ce qu'a fait l'Australie quand elle s'est penchée sur nos services de délégués commerciaux. J'aimerais souligner que la première déléguée commerciale du Canada a déjà occupé comme moi le poste de président de Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Elle a pris sa retraite en Australie, et c'est ainsi...

Mme Ailish Campbell: ... c'est ainsi que ce pays a entendu parler d'elle.

M. Jayson Myers: Je crois que les services financiers qu'offre maintenant EDC à l'échelle internationale en vue de donner la possibilité à des entreprises canadiennes d'établir des rapports avec de grandes entreprises sont uniques en leur genre. Je peux vous dire que la Ex-Im Bank des États-Unis lutte actuellement pour sa survie, alors il n'est même pas question pour elle de créer des services pour aider ses membres.

La Corporation commerciale canadienne est également unique en son genre dans le monde. Il n'existe aucun autre organisme de la sorte, et c'est l'un des secrets les mieux gardés. La capacité qu'a le gouvernement canadien de signer directement des contrats, non seulement dans les domaines de la défense et de l'aérospatiale, mais aussi dans le cadre de grands projets d'infrastructure, est encore une fois unique en son genre. C'est extrêmement profitable pour les entreprises canadiennes.

Je ne pense pas que nous accusons du retard sur le plan de notre stratégie, surtout pas au chapitre des négociations. L'AECG établit la norme en matière de négociations internationales. Je ne pense pas non plus que nous accusons du retard au chapitre des services que nous offrons. Ce qu'il nous manque, à mon avis, c'est une stratégie d'engagement avec les petites entreprises, et ce n'est pas uniquement une question de culture. Il s'agit de les aider à gérer le risque dans leur secteur d'activités sur les marchés internationaux. Je dois dire, honnêtement, qu'il s'agit là d'un service que certains organismes offrent. Nous avons beaucoup à faire pour préparer les exportateurs canadiens, et nos deux organismes se penchent là-dessus. C'est sur ce plan que nous accusons du retard, et peut-être dans un autre domaine, qui est celui de la promotion du Canada en tant qu'excellent pays d'investissement, de la qualité des produits et des entreprises du Canada et de l'image de marque du Canada.

Je peux parler d'un des secteurs manufacturiers qui a mis en place une excellente stratégie. L'industrie canadienne du textile est l'une des industries qui connaît la croissance la plus rapide et qui conçoit des tissus de haute qualité. Son modèle d'affaires est excellent. Elle peut accroître sa clientèle à l'échelle internationale et augmenter ses prix seulement parce qu'elle est une industrie canadienne, et cela témoigne de notre présence sur les marchés mondiaux. Si le gouvernement fédéral doit mettre l'accent sur un élément, ce serait, même dans le cadre des accords sur le transport aérien, l'amélioration de l'image de marque du Canada et son utilisation pour profiter des débouchés commerciaux qui existent déjà.

• (1600)

M. Parm Gill: Je vous remercie.

Madame Campbell.

Mme Ailish Campbell: Je vais poursuivre dans la même veine que Jay en mentionnant trois points.

Je crois que l'image de marque du Canada est un point très intéressant. Je sais que c'est un élément qui tenait à cœur à l'ancien ministre des Finances Jim Flaherty et que le programme Image de marque du Canada figurait dans le budget de 2012 ou 2013. Il serait intéressant de savoir où en est ce programme. Comme l'a dit Jay, l'idée est de tirer le maximum de cette reconnaissance sur les marchés.

Je veux vous faire part d'une nouvelle fascinante que j'ai apprise en lisant une publication que j'aime bien, qui s'intitule *Monocle*, et qui est gérée par le Canadien Tyler Brûlé depuis Londres. On lisait que le Canada s'est classé au neuvième ou dixième rang mondial pour ce qui est de la reconnaissance de la puissance douce de l'image de marque, c'est-à-dire le sentiment positif que ressentent les gens lorsqu'ils voient la feuille d'érable. C'est incroyable.

Si nous pouvons ajouter de la valeur aux produits canadiens grâce à cela, pourquoi pas? Je vais abonder dans le même sens que Jay au sujet d'Exportation et Développement Canada et des services offerts. Il a parlé de cibler les grandes entreprises d'importance, particulièrement en Asie, où le capitalisme est différent, où on trouve des chaebols et de très grandes organisations qui représentent plusieurs secteurs.

L'entreprise Tata constitue un bon exemple. EDC a déterminé quels étaient ses besoins sur le marché, ce qui a facilité la tâche aux entreprises canadiennes, en particulier les petites et moyennes entreprises.

Nous devrions nous concentrer davantage sur ce que nous croyons être les marchés de l'avenir, notamment l'Inde, avec qui nous espérons conclure un accord sur la protection des investissements étrangers. Encore une fois, je crois que cela ne dépend pas de nous, mais bien des Indiens. J'espère qu'ils seront prêts à faire des compromis en ce qui concerne cet important accord, car je sais... par exemple, nous avons vu l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada, qui gère nos pensions, faire quelques incursions intéressantes dans ce marché. L'entreprise Fairfax a annoncé à la fin de l'année dernière la création en Inde de son propre fonds de 500 millions de dollars, coté à la Bourse de Toronto. La situation est identique à celle qui prévalait aux États-Unis dans les années 1800 en ce sens que le potentiel de croissance est énorme, et le Canada doit être en bonne posture. Je dirais la même chose au sujet de la Chine, c'est-à-dire que j'encourage le Canada à vaincre ses peurs et à conclure un accord de libre-échange avec ce pays comme l'ont fait l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui ont vu leurs exportations dans le secteur de l'agriculture quintupler depuis la conclusion de cet accord bilatéral.

Je vous remercie.

Le vice-président (M. Don Davies): Je vous remercie. Je suis désolé de vous interrompre, mais le temps est écoulé.

Madame Freeland, vous avez cinq minutes.

Mme Chrystia Freeland (Toronto-Centre, Lib.): Je vous remercie beaucoup, et je remercie également Mme Campbell et M. Myers pour leurs très bons exposés.

J'aimerais m'adresser d'abord à Mme Campbell, car je veux revenir sur la Chine. J'ai deux questions à propos de ce pays. Que faudrait-il faire pour conclure le même type d'accord bilatéral et dans quelle mesure l'absence d'une entente réciproque sur les visas de 10 ans, comme celle qu'ont signée les États-Unis avec la Chine, constitue un obstacle pour le Canada?

Mme Ailish Campbell: Permettez-moi d'abord de vous féliciter pour votre présence au sein du comité. Je suis ravie de vous voir ici, madame Freeland.

En 2014, j'ai comparu devant le comité, mais aucune femme n'y siégeait. C'est pourquoi je vous félicite ainsi que Mme Liu et Mme Grewal. C'est très bien de vous voir là. Je me sentais comme dans un épisode de l'émission *Mad Men*.

Mais nous voilà en 2015...

Mme Chrystia Freeland: Pardonnez-moi, mais je dois dire que je trouve aussi très bien d'accueillir un témoin féminin. Il devrait y en avoir davantage.

Mme Ailish Campbell: Je crois en la participation fondée sur l'excellence, mais c'est fantastique de constater qu'un bon nombre de femmes sont députées aujourd'hui.

Pour revenir à la Chine, je dirais premièrement qu'il est difficile de conclure un accord bilatéral avec ce pays. Il s'agit d'un marché très différent de celui du Canada, quoique nous ayons vu des pays dont l'économie est très similaire à celle du Canada, notamment l'Australie et la Nouvelle-Zélande, aller de l'avant pour profiter du potentiel qu'offre ce marché.

Il ne s'agira pas d'un accord similaire en tous points à d'autres accords de libre-échange que nous avons conclus, par exemple, avec les États-Unis, dont le marché capitaliste est tout à fait identique au nôtre. Il y aura davantage d'éléments différents. Le statut de destination approuvée a permis au Canada d'enregistrer une hausse des touristes chinois. Il est certain que ce sera différent. Il faut éduquer la population canadienne, en apprendre davantage et faire participer les petites et moyennes entreprises ainsi que les grandes sociétés qui ont connu du succès dans ce marché afin d'apprendre de leur expérience, car le potentiel est énorme.

L'accord conclu par l'Australie récemment peut nous servir de modèle parce que nos économies sont semblables. Il ne faut pas trop tarder, car l'Australie offre dans certains cas des produits similaires aux nôtres. Pourquoi ne pas pénétrer ce marché?

Nous devrions nous pencher sur la question du visa de 10 ans ainsi que sur l'attribution beaucoup plus rapide du statut de résident permanent et de la citoyenneté aux étudiants qui viennent au Canada. Il faudra à un moment donné examiner le régime des visas, comme vous l'avez souligné. Nous devons progresser au même rythme que d'autres pays, surtout les États-Unis.

•(1605)

Mme Chrystia Freeland: Je vous ai vu hocher la tête, monsieur Myers, lorsque j'ai posé ma question au sujet de la Chine. J'aimerais vous donner l'occasion de dire un mot également. Si le Canada conclut un accord bilatéral avec la Chine avant les États-Unis, est-ce que les compagnies que vous représentez verraient cela comme un avantage concurrentiel?

M. Jayson Myers: Je pense que oui, à bien des égards, comme dans le cas de l'accord commercial conclu avec l'Europe. Je conviens avec Ailish que l'accord avec la Chine devra être précis et bien ciblé. Le succès de tout accord commercial, ou même d'accord sur le transport aérien ou le transport en général, repose sur de bons mécanismes de recours commerciaux.

Les règles sont déterminantes dans les accords commerciaux ou économiques. Il est important qu'elles soient respectées et mises en application. Dans le cadre de tout accord de libre-échange, il est essentiel que les règles soient respectées et que le Canada dispose de suffisamment de pouvoirs en matière d'enquête et d'arbitrage pour que ce soit efficace.

Je crois que cela doit être un élément important de tout accord avec la Chine, et c'est un point qui revêt beaucoup d'importance pour nos membres.

Mme Chrystia Freeland: Il me reste 60 secondes. Madame Campbell, vous avez mis l'accent sur nos relations commerciales avec les États-Unis, et cela m'a frappé. Vous les avez qualifiées de primordiales, et je trouve que c'est un excellent adjectif.

Vous avez parlé de la politique d'achat aux États-Unis, qui constitue selon moi un véritable enjeu pour beaucoup d'entre nous. Je serais heureuse que M. Myers réponde aussi à ma question rapidement. Que devrions-nous faire précisément pour contourner cet obstacle?

Mme Ailish Campbell: Jay, vous pouvez répondre puisqu'il s'agit de la politique d'achat aux États-Unis.

M. Jayson Myers: C'est un peu un combat en ce moment. Nous devons premièrement lutter contre tous les États qui mettent en place une politique d'achat aux États-Unis. La seule façon d'exercer de la pression sur les États-Unis, c'est de leur démontrer qu'en appliquant cette politique, ils vont causer du tort aux entreprises américaines. C'est ce que nous essayons de prouver.

Nous essayons de faire en sorte que ce sujet fasse partie des négociations sur le Partenariat transpacifique. Je crois que c'est très important, mais c'est un dossier très difficile. C'est intéressant sur le plan politique aux États-Unis pour les deux partis. Notre meilleur moyen de défense est l'offensive, mais en ce moment, il s'agit de maîtriser le problème.

Le vice-président (M. Don Davies): Je vous remercie.

La parole est maintenant à M. Cannan pour sept minutes.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie encore une fois madame Campbell et monsieur Myers, qui, avec le temps, sont devenus des habitués du Comité du commerce international.

J'aimerais parler d'abord du Plan d'action sur les marchés mondiaux et des accords sur le transport aérien. Nous en avons conclu environ 112 jusqu'à maintenant, et ce nombre continue d'augmenter.

Avez-vous été consultés par les cabinets des ministres lors de l'élaboration du plan d'action et des accords sur le transport aérien? Y a-t-il eu de bonnes consultations?

M. Jayson Myers: Oui, nous avons été consultés, à la fois parce qu'on voulait déterminer les principaux marchés d'intérêt et, dans le cas des accords sur le transport aérien, parce que les négociateurs voulaient savoir si la capacité existe, s'il y a suffisamment d'intérêt pour ces accords et quelles devraient être les modalités.

L'hon. Ron Cannan: Madame Campbell.

Mme Ailish Campbell: Oui, nous avons été consultés. Je félicite le ministère du Commerce d'avoir procédé à des consultations sur le plan d'action et d'avoir consulté également le ministère des Transports. Les consultations au sujet des accords sur le transport aérien ont aussi été excellentes.

L'hon. Ron Cannan: Monsieur Myers, vous avez parlé de la capacité. Des représentants de certaines compagnies aériennes sont venus témoigner récemment. Par exemple, des représentants d'Air Canada ont comparu lundi. Plus tôt ce mois-ci, nous avons accueilli le négociateur en chef des accords sur le transport aérien, qui a précisé que nous avons 112 accords, mais que les transporteurs n'exercent pas complètement les droits que confèrent ces accords.

Voyez-vous d'autres possibilités qui s'offrent à vos membres?

•(1610)

M. Jayson Myers: Oui, mais nos membres vont aller là où il existe des débouchés. C'est très révélateur de dire que, même si un accord existe, les compagnies n'en tirent pas parti en ce moment. Pour les transporteurs aériens, la capacité doit être là, car ils doivent faire des profits sur leurs liaisons. Je ne suis pas étonné d'entendre dire qu'ils n'exercent pas pleinement leurs droits, mais je crois que c'est bien qu'ils aient la possibilité de le faire une fois que la capacité existe.

Les négociateurs des accords sur le transport aérien et le ministère nous demandent constamment quand la capacité sera suffisante? Il est important pour eux de continuer à poser cette question pour cibler les débouchés.

L'hon. Ron Cannan: Voulez-vous ajouter quelque chose?

Mme Ailish Campbell: Bien sûr. Permettez-moi de donner un exemple.

Le Canada a conclu un accord sur le transport aérien avec l'Inde, qui est un marché émergent très attirant. Cependant, la capacité n'est pas pleinement atteinte. Il n'existe qu'une seule liaison directe quotidienne assurée par JetBlue à partir de Toronto. Nous aimerions qu'il y en ait bien davantage, mais c'est parce que nous aimerions voir une augmentation considérable des échanges entre le Canada et l'Inde.

Dans ce cas-là, ce qui facilitera probablement les choses sera un accord de protection des investissements étrangers. L'Inde doit régler certains de ses problèmes concernant les dividendes ou accroître les limites fixées pour la propriété étrangère afin de permettre à des entreprises canadiennes de s'y établir. La Sun Life, qui est membre du Conseil canadien des chefs d'entreprise, est présente en Inde depuis plus de 100 ans, où elle offre, en collaboration avec des partenaires indiens, de l'assurance et des produits financiers aux Indiens de la classe moyenne. Cette compagnie aimerait étendre ces activités-là.

Je pense que le Canada est en bonne posture, et il veut travailler avec des partenaires à l'étranger pour conclure des ententes, comme des accords de protection des investissements. Nous tenons aussi à ce qu'un accord commercial soit conclu. Le marché indien est très complexe, surtout, comme Jay l'a mentionné, quand vient le temps de mettre en application des accords. Nous voulons qu'ils comportent des éléments de base, comme des mesures visant à faciliter les échanges commerciaux et à assurer la cohérence sur le plan de l'application des règles.

Lorsque ces mesures seront établies, et elles le seront dans certains secteurs... Nous verrons des investissements réciproques, notamment en R-D, entre le Canada et l'Inde dans le secteur des technologies de l'information et des communications et dans le secteur des services en général, ce qui est très positif selon nous.

Lorsque cela se produira, il y aura davantage de voyageurs d'affaires, ce qui permettra aux compagnies aériennes d'augmenter leurs liaisons.

L'hon. Ron Cannan: Vous avez parlé des accords de protection des investissements étrangers et il a été question de la Chine. Le Canada a conclu un APIE avec ce pays. Les entreprises recherchent la certitude, la prévisibilité et la stabilité.

Est-ce que cet APIE aide vos membres à pénétrer le marché chinois?

Mme Ailish Campbell: Tout à fait, car il leur donne des garanties. De nombreux mythes ont circulé au sujet de cet APIE. La Chine n'a jamais offert autant à aucun autre pays. Il ne ressemble pas parfaitement à d'autres APIE que nous avons conclus avec d'autres pays, qui constituent des marchés que je qualifierais de marchés commerciaux parfaits, mais il offre des possibilités fantastiques à nos investisseurs canadiens.

Cet APIE contient également une disposition de rajustement, ce qui signifie essentiellement que, si la Chine conclut un accord comme celui, par exemple, qu'elle est en train de négocier avec les États-Unis ou bien avec l'Union européenne, les investisseurs canadiens profiteront des améliorations négociées avec les États-Unis et l'Union européenne.

L'hon. Ron Cannan: J'ai une dernière question, qui concerne l'OMC. J'ai lu un discours qui a été prononcé au sujet de l'expansion des marchés et de l'accord sur la facilitation des échanges. Selon vous, quels secteurs de l'industrie du transport aérien progresseront le plus rapidement dans l'avenir? Pensez-vous que ce sera à la fois les secteurs du transport de passagers et de marchandises? Quelles sont les possibilités qui existent au Canada? Quelles seront les tendances en matière de croissance dans l'avenir?

M. Jayson Myers: Je pense que du côté du fret aérien, ce qui deviendra particulièrement important, ce sera le transport de produits spécialisés et de produits qui doivent arriver à destination très rapidement. Le marché asiatique s'ouvrira très vite pour toutes sortes de produits, qu'il s'agisse des fruits de mer et d'autres produits alimentaires et agricoles. De façon plus générale, sur le plan de la technologie, nous expédions déjà par avion des produits de haute technologie partout dans le monde. C'est extrêmement important.

C'est important pour nous et cela nous indique comment d'autres débouchés économiques et commerciaux peuvent être envisagés dans une perspective canadienne. Nous pensons souvent en termes de relations bilatérales entre le Canada et d'autres pays dans le monde. Toutefois, il existe une réelle possibilité pour le Canada de devenir un pôle logistique. Il ne s'agit pas seulement du Canada et de la Chine. Il est question de l'importation de produits chinois en Amérique du Nord et de l'exportation de produits nord-américains en

Chine. Il faut déterminer comment mettre en contact des entreprises de technologies canadiennes avec des multinationales européennes établies aux États-Unis pour qu'elles puissent faire des affaires en Chine et il faut se demander comment utiliser nos aéroports comme plaques tournantes dans ce contexte. C'est la réflexion qui sous-tend ce que Winnipeg essaie de faire en ce moment.

Nous ne devons pas voir les aéroports et nos services aériens comme étant des éléments passifs, mais plutôt des plaques tournantes qui sont elles-mêmes des moteurs de développement économique, ce qui nous amène à développer l'infrastructure et les services connexes. Cela signifie que tous les ordres de gouvernement doivent miser sur ces nouvelles possibilités.

• (1615)

Le vice-président (M. Don Davies): Je vous remercie, monsieur Myers.

[Français]

Madame Liu, vous avez la parole. Vous disposez de cinq minutes.

Mme Laurin Liu: Merci beaucoup, monsieur le président.

Madame Campbell, j'ai beaucoup aimé ce que vous avez dit au sujet de l'importance du transport en commun qui dessert les aéroports. C'était particulièrement intéressant, étant donné que les aéroports représentent un apport économique assez important pour les centres urbains. C'est aussi vrai pour les régions. Dans la région de Sherbrooke et dans d'autres circonscriptions du Canada, les aéroports régionaux sont très importants pour l'économie locale.

L'aéroport de Sherbrooke a fait une demande pour faire partie de la liste des aéroports désignés par la Loi sur l'Administration canadienne de la sûreté du transport aérien. Au cours des dernières années, plusieurs dizaines d'aéroports ont également demandé de figurer dans cette liste et d'être approuvés par le gouvernement fédéral. Jusqu'à maintenant, ils n'ont pas encore reçu d'approbation ou une désignation de la part du gouvernement fédéral.

À votre avis, serait-il souhaitable d'ajouter ces aéroports régionaux à la liste désignée du gouvernement fédéral?

Mme Ailish Campbell: Malheureusement, je ne connais pas la raison pour laquelle le gouvernement fédéral n'a pas donné son approbation. Je ne suis pas familière avec ce processus. Cependant, je dois dire que l'infrastructure est importante au plan économique pour les aéroports. Ce n'est pas très compliqué. Toute la communauté des affaires doit faire partie de l'équipe chargée de l'évaluation de la demande d'approbation touchant un aéroport.

Mme Laurin Liu: Monsieur Myers, avez-vous fait votre propre étude pour évaluer l'impact des ententes sur le transport aérien sur les membres de votre association? Avez-vous produit des rapports que vous pourriez déposer et partager avec les membres du comité à ce sujet?

[Traduction]

M. Jayson Myers: Je pense qu'il est vraiment difficile d'évaluer les répercussions d'un accord. En fait, on peut seulement se poser les questions suivantes: conduit-il effectivement à une augmentation du commerce international, du nombre de vols, de voyageurs et de la quantité de marchandises transportées? En fin de compte, voilà les principaux indicateurs de rendement.

Mais, en plus, tellement de facteurs peuvent maximiser les possibilités qu'offre l'entente, et pas seulement les commerciales... Je voudrais en signaler deux, qui, d'après moi, en ce moment même, entravent beaucoup le transport aérien de marchandises et de personnes. Le premier est la sécurité et les règlements visant à assurer la sécurité. Le deuxième, qui lui est relié, sont les règles appliquées aux déplacements et aux visas d'affaires. Ils posent aujourd'hui peut-être plus de problèmes qu'il y a cinq ans.

Je suis toujours étonné des réponses d'un auditoire constitué de gens d'affaires à qui je demande s'ils se déplacent avec une carte NEXUS. Beaucoup lèvent la main. Puis je leur demande s'ils subissent une deuxième inspection. Le nombre de mains levées est étonnant. Ensuite je demande à ceux qui n'ont pas de carte NEXUS s'ils subissent une deuxième inspection. Presque aucun ne lève la main.

Les inspecteurs de l'immigration arrêtent les gens pour vérifier s'ils se conforment à un programme réglementaire censé les faire entrer dans un pays sans encombre. Il ne faut pas perdre de vue ce qui, ici, est important: la sécurité. Malheureusement, cela montre que, actuellement, nous avons oublié l'aspect gestion du risque.

• (1620)

Mme Laurin Liu: En fait, c'est un son de cloche que nous avons entendu de beaucoup de témoins. De quels genres de modèles proposeriez-vous que le Canada s'inspire pour moderniser ce système de visa?

M. Jayson Myers: Je pense que des programmes dans lesquels on a confiance et qui s'adressent aux voyageurs et aux expéditeurs sont vraiment très importants pour ne pas nuire aux affaires.

Aujourd'hui, les entreprises sont d'envergure mondiale. J'ai reçu un appel du chef des services de génie de Boeing à qui on refusait l'entrée au Canada, parce qu'il ne possédait pas de diplôme universitaire. Un autre exemple — malheureusement, cela se produit des deux côtés de la frontière: BlackBerry. BlackBerry fait faire toute sa formation à Buffalo, pas par prédilection, mais parce qu'il est tellement difficile de faire venir au Canada des gens qu'on veut y former.

Voilà certains des problèmes.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, monsieur Myers.

Monsieur Boughen, vous disposez de cinq minutes.

M. Ray Boughen (Palliser, PCC): Merci, monsieur le président.

Permettez-moi de joindre ma voix aux paroles de bienvenue adressées aux témoins qui ont bien voulu prendre le temps, dans un horaire chargé, de nous visiter.

J'ai d'abord une observation. Je regarde la documentation que vous avez distribuée. Dans la partie qui concerne le Conseil canadien des chefs d'entreprise, on lit que ses actifs se chiffrent à 6 000 milliards de dollars et que ses revenus annuels dépassent les 850 milliards. C'est une organisation sans but lucratif. Que faites-vous de tout cet argent?

Des voix: Oh, oh!

Mme Ailish Campbell: Permettez-moi de distinguer: notre petit organisme sans but lucratif, qui emploie 12 personnes, représente 150 chefs d'entreprise dont les sociétés sont à l'origine de ces revenus et détiennent ces actifs.

M. Ray Boughen: Vous avez un contrat avec les entreprises en question?

Mme Ailish Campbell: Les chefs d'entreprise eux-mêmes sont nos membres.

M. Ray Boughen: D'accord.

Mme Ailish Campbell: John Manley est notre directeur général et président du conseil.

M. Ray Boughen: Je suis un ancien enseignant de mathématiques et les grands nombres me stimulent toujours.

Est-ce que ces chiffres continuent de croître? Vu que vous brassez de plus en plus d'affaires, est-ce que ces chiffres continueront d'avoir une croissance exponentielle?

Mme Ailish Campbell: Laissez-moi vous raconter l'histoire de la bonne nouvelle. La bonne nouvelle est que...

M. Ray Boughen: Oh! Je pense que c'est une excellente histoire. Je ne...

Mme Ailish Campbell: Oui, absolument. La bonne nouvelle est que l'économie canadienne, bien sûr, continue effectivement de croître et, je le souligne, elle redistribue cette valeur dans toute l'économie canadienne et la société canadienne en permettant la croissance constante des revenus moyens en chiffres absolus et de notre qualité de vie.

Malheureusement, la composition de notre organisme est limitée à 150 chefs d'entreprise. L'un de nos objectifs est d'aider plus de PME à devenir les importantes sociétés canadiennes qui sont déjà nos membres, en leur servant de maître à penser. Nous aimerions voir autant d'entreprises en forte croissance prendre place parmi nos membres à capitalisation boursière élevée.

M. Ray Boughen: Excellent.

Mme Ailish Campbell: Plus on est de fous, plus on rit.

M. Ray Boughen: Est-ce que notre gouvernement a facilité cette croissance? Diriez-vous qu'il a influé sur les facteurs de cette croissance?

Mme Ailish Campbell: Je répondrais par un oui sans équivoque, et le climat des affaires, au Canada, s'est classé pendant des décennies parmi les meilleurs au monde.

Il découle de certains facteurs fondamentaux qui sont restés très stables: la primauté du droit; une excellente fonction publique où le taux de corruption est incroyablement bas, contrairement à d'autres pays; une excellente fiscalité pour les sociétés, qui s'applique aux bonnes sources de recettes, c'est-à-dire la consommation et le revenu après bénéfiques, et qui, vraiment, insiste sur la création d'emplois.

Encore une fois, les gouvernements canadiens qui se sont succédé et, celui de M. Harper, bien sûr, ont toujours été déterminés à ouvrir de nouveaux marchés.

L'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne serait emblématique à cet égard. Bien sûr, il n'a pas encore été ratifié par notre Parlement, la Commission européenne, le Parlement européen et les États membres. Notre objectif, par exemple, pour les 18 prochains mois, est de le voir arriver à son but.

Actuellement, c'est théorique. Tout comme pour l'ALENA, qui nous a offert d'immenses possibilités, il y a deux décennies, nous voyons que le Canada s'est vraiment occupé du gros travail de rassembler ce qui pourrait être un marché transatlantique, vu que le Mexique a un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Il reste à le mettre à niveau avec la norme canadienne, après quoi nous pourrions aider nos amis américains à conclure leur accord avec l'Union européenne

• (1625)

M. Ray Boughen: Permettez-moi de terminer.

Mme Ailish Campbell: N'est-ce pas une belle histoire en ce qui concerne les affaires?

M. Ray Boughen: Quels secteurs du transport aérien voyez-vous croître plus rapidement aujourd'hui et demain?

Mme Ailish Campbell: Quelles industries?

M. Ray Boughen: Je vous demandais, au sujet des secteurs du transport aérien, l'ensemble du système de transport aérien. Dans lesquels entrevoyez-vous une croissance? Est-ce une croissance plus rapide? A-t-elle déjà commencé? Y a-t-il des anicroches?

Mme Ailish Campbell: L'infrastructure aéroportuaire canadienne a crû à pas de géant ces 20 dernières années. Nous en sommes très redevables à notre système déréglementé. Dans certains de nos aéroports canadiens, on pourrait même manger à même le sol. Il est absolument immaculé. Les aéroports sont simplement magnifiques et ils laissent une impression délicieuse.

Il faut que nous fassions transiter les voyageurs rapidement et en grand nombre. Actuellement, certains frais rattachés à la sécurité sont étonnants. Intégrés dans le prix des billets d'avion ils sont, autant que je sache, une source de profit.

Ils sont devenus presque des facteurs de profit. Je fais allusion à l'Administration canadienne de la sûreté du transport aérien, l'ACSTA et à d'autres aspects de la sécurité. Ce devrait être des services rémunérés à l'acte qui entreraient dans le prix du billet. Encore une fois, ce visa, en nous assurant une harmonisation la plus poussée possible, par exemple, pour les voyageurs en transit, leur faciliterait le plus possible l'utilisation des aéroports canadiens et nous éviterait de perdre cette clientèle aux mains des États-Unis.

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, madame Campbell. Je dois vous arrêter ici.

Merci, monsieur Boughen.

Au nom de tous les membres du comité, je vous remercie, madame Campbell et monsieur Myers pour votre témoignage toujours utile.

Mesdames et messieurs, nous allons faire une pause de quatre ou cinq minutes, pendant que les prochains témoins s'installent. Je suspends les travaux.

• (1625)

(Pause)

• (1630)

Le vice-président (M. Don Davies): Merci, chers collègues. Nous entreprenons la deuxième moitié de notre séance.

Nous accueillons M. Howard Eng, président et chef de la direction de l'Autorité aéroportuaire du Grand Toronto; il est accompagné de Mme Lorrie McKee, directrice des affaires publiques et des relations avec les intervenants.

Soyez les bienvenus. Je vous remercie d'être ici. Comme vous le savez, vous disposez de 10 minutes pour livrer votre exposé, après quoi les membres du comité vous questionneront.

M. Howard Eng (président et chef de la direction, Autorité aéroportuaire du Grand Toronto): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie de l'occasion que vous m'offrez de vous parler du Plan d'action sur les marchés mondiaux et des accords sur le transport aérien. C'est un sujet important. Ces dernières années, il s'est dit beaucoup de choses sur l'effet positif qu'aurait la multiplication des accords de libre-échange sur l'économie canadienne.

Aujourd'hui, nous avons l'occasion d'entrer dans les détails des échanges commerciaux, les mécanismes par lesquels marchandises et négociants traversent les frontières. Cette discussion nous offre la possibilité de voir grand et de penser à long terme. Nous savons que la politique publique influe sur notre activité et sa croissance.

L'ouverture des espaces aériens, la déréglementation des transporteurs aériens et, en fait, l'établissement d'un modèle pour les aéroports au Canada, voilà tous des exemples d'innovation dans la politique publique qui ont suscité d'importantes occasions nouvelles et qui ont fortement stimulé notre économie. J'aimerais vous faire part de certaines de nos réflexions à ce sujet.

Nous vivons dans l'ère de la mondialisation des affaires. L'année dernière, l'aéroport Pearson de Toronto a accueilli près de 39 millions de passagers. D'ici 2033, ce devrait être 62 millions. Parmi les 39 millions de passagers desservis en 2014, plus de 12 millions allaient ailleurs qu'en Amérique du Nord. Notre aéroport dessert 31 villes canadiennes, 44 américaines et 96 autres destinations. Ces villes sont desservies par 65 lignes aériennes parcourues par plus de 400 000 vols annuellement.

Notre aéroport est, en Amérique du Nord, le deuxième par le nombre de voyageurs internationaux et celui dont la croissance a été la plus rapide de 2010 à 2014. À lui seul, il contribue, à hauteur de 35,4 milliards de dollars, à près de 6 % du PIB de l'Ontario et il subvient à 277 000 emplois. D'ici 2030, on parlera respectivement d'une valeur économique de 62,1 milliards de dollars, soit 7 % du PIB de l'Ontario et de 478 000 emplois. En 2014, près de 450 000 tonnes de marchandises sont passées par Pearson.

Plaque tournante mondiale de premier plan pour le déplacement de personnes et de marchandises, notre aéroport en concurrence d'autres de même importance. Nous devons donc nous doter de politiques et instaurer le bon climat législatif pour répondre favorablement à la demande que fait notre économie de services aériens à la mesure de cet important ressort économique. Nous aussi, nous jouons un rôle dans la diplomatie économique dont a parlé le ministre du Commerce dans le Plan d'action sur les marchés mondiaux.

L'aéroport ne donne pas seulement une première impression du Canada à la plupart des visiteurs de notre pays. Une proportion énorme de nos échanges commerciaux et de nos investissements passe aussi par lui.

Le Plan d'action sur les marchés mondiaux et la politique canadienne Ciel bleu, qui englobent des accords sur le transport aérien, ont été des moteurs importants de cette croissance. En janvier de cette année, le Canada avait signé avec 44 pays des accords qui régissent environ 71 % du trafic voyageurs international du Canada.

Il faudrait féliciter le gouvernement pour le nombre d'accords qu'il a signés ou modernisés relativement au service aérien. Beaucoup de ces accords ont aidé notre aéroport à irriguer l'économie du Grand Toronto, en fait l'économie canadienne. Le Canada a aussi conclu des accords d'ouverture des espaces aériens avec des pays qui, collectivement, représentent 91 % de la totalité des échanges bilatéraux du Canada.

L'aéroport participe activement au processus de la politique sur le transport aérien international, contribuant, en sa qualité de joueur de premier plan, à l'établissement des priorités pour les pays visés par les discussions bilatérales et fournissant au gouvernement des données et des analyses sur les marchés, pour lui permettre d'élaborer des missions de négociation.

Le gouvernement a très bien répondu à l'apport de l'industrie, et nous sommes heureux des résultats. Dans l'élaboration de nos priorités pour la création de services aériens ou l'élargissement des services existants, nous constatons souvent que nos priorités correspondent aux siennes. C'est particulièrement évident pour les pays d'Asie comme la Chine et l'Inde, où la croissance du transport aérien est exponentielle. Nous avons besoin de rester attentif à cette région pour que le Canada saisisse la part qui lui revient de la forte croissance de la classe moyenne dans ces marchés émergents.

• (1635)

Mais nous ne devons pas oublier les besoins et les désirs des passagers. Ils voudraient des vols directs, plus fréquents — sinon, avec une seule escale et des correspondances rapides — et un choix de tarifs et de produits.

Pour être une plaque tournante internationale vraiment concurrentielle, qui profite économiquement au Canada, nous avons besoin d'agir sur quatre points importants qui améliorent l'accès et le débit à l'aéroport Pearson: débit plus rapide et plus efficace des voyageurs, sans anicroches; priorité à la sécurité des passagers, compte tenu de la nécessité d'améliorer l'efficacité; attraction des transporteurs et fourniture de routes aux passagers et aux marchandises pour maximiser la contribution économique de l'aéroport aux économies régionale et nationale; le transport terrestre, car l'aéroport n'est jamais la destination finale de personne. Il faut une interconnectivité efficace, non seulement avec d'autres aéroports mais aussi avec notre infrastructure provinciale et régionale de transport terrestre.

Ces facteurs nous permettront de maximiser l'atout que nous représentons pour l'économie canadienne. Pourtant, beaucoup d'aéroports veulent devenir des plaques tournantes d'importance mondiale. Pour mettre à profit ses possibilités dans l'intérêt du Canada, notre aéroport doit rester concurrentiel avec les autres aéroports qui nourrissent les mêmes ambitions. Toute cause de retards ou de coûts inutiles aux voyageurs internationaux nous est nuisible. Elle doit être examinée et neutralisée. Cela englobe les processus d'autorisation sécuritaire des passagers; les processus des douanes ou le dédouanement préalable pour les États-Unis; l'évaluation de l'efficacité des vérifications de sécurité de l'ACSTA. Dans cette quête pour le premier rang, aucune vache sacrée ne nous arrêtera.

Les aéroports sont des moteurs économiques pour leur milieu. Ils produisent des emplois, ils favorisent des investissements et des échanges commerciaux. Par exemple, l'Université York signale que ses étudiants proviennent de 165 pays et qu'elle a noué des partenariats avec des universités de partout dans le monde. Les dépenses des étudiants étrangers au Canada se sont élevées à plus de 8 milliards de dollars en 2010. D'après le président et vice-président de l'université, l'aéroport Pearson de Toronto y a contribué, par les liens qu'il a tissés partout dans le monde.

Les aéroports sont les véhicules par lesquels nous réalisons les profits des relations établies grâce au libre-échange, ce qui a été une priorité du gouvernement actuel. Nous savons que nous devons continuer de nous adapter à un monde toujours changeant et nous croyons avoir pris les mesures pour le faire. Nous comprenons aussi l'importance d'un dialogue suivi sur la politique. De la politique des

échanges à celle de la sécurité, en passant par la sûreté, les infrastructures du transport multimodal et nos partenariats avec les organismes fédéraux, tout cela doit fonctionner de manière à nous être utile le plus à nous tous.

Sur ce, monsieur le président, je vous remercie de l'occasion que vous m'avez offerte de comparaître devant le comité. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président (M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC)): Merci beaucoup.

Nous commençons par M. Davies.

M. Don Davies: Merci, monsieur le président. Je suis heureux de vous revoir.

Je vous remercie tous les deux d'être ici.

Monsieur Eng, je me demande si vous pouvez aider le comité à comprendre un peu mieux comment fonctionnent les finances entre les aéroports et les transporteurs aériens ainsi que les frais qui en découlent.

Pourriez-vous nous expliquer rapidement et aussi simplement que vous le pouvez, quels sont les coûts, pour un transporteur aérien, d'accéder à un aéroport particulier?

M. Howard Eng: Le rapport entre l'aéroport et le transporteur aérien est vraiment un partenariat étroit. Nous fournissons ce que j'appelle l'infrastructure intermodale, qui permet d'accueillir des personnes arrivées en automobile, par transport terrestre, de les embarquer dans l'avion, en les faisant passer par l'aérogare. Le transporteur aérien les amène à destination. Quant aux frais, si je prends l'aéroport Pearson de Toronto comme exemple, il y a les redevances aéronautiques, qui s'appliquent aux services que le transporteur utilise à l'aéroport. Nous imposons aussi aux passagers des frais pour payer les infrastructures aéroportuaires qu'ils utilisent. Une dernière source de revenus, qui n'est pas d'origine aéronautique, est constituée des autres points de vente au détail et autres concessions et ainsi de suite.

Les redevances aéronautiques que nous verse le transporteur aérien sont minimales par rapport à ses autres frais, ce qu'il paie pour le carburant, le personnel et le financement de son avion.

• (1640)

M. Don Davies: Pourriez-vous donner au comité une idée de la position du Canada par rapport aux autres pays, concernant les frais aéroportuaires imposés aux transporteurs aériens?

M. Howard Eng: Ce n'est pas une question à laquelle il est facile de répondre, et ce n'est pas parce que je ne veux pas répondre. Souvent, les redevances d'aéroport dans diverses régions du monde sont fondées sur des prémisses différentes.

Il serait peut-être préférable que j'explique comment nous fixons nos redevances d'aéroport. Nous tentons de nous fonder sur les coûts entraînés par la prestation de nos services aux transporteurs aériens, c'est-à-dire les dépenses en immobilisations, les coûts de financement et les coûts d'exploitation.

À titre d'information, au cours des sept dernières années, nous avons diminué nos redevances d'aéroport de presque 30 %. En 2013, nous avons encore une fois réduit nos redevances d'aéroport de 10 % et nous nous sommes engagés auprès des transporteurs à les maintenir à ce taux pendant trois ans. Ils profitent donc d'une certitude. Ils savent ce qu'il leur en coûtera de passer par l'aéroport Pearson, et ils peuvent planifier leur itinéraire en conséquence.

M. Don Davies: Je ne sais pas si vous étiez dans la pièce et si vous avez eu la chance d'entendre les témoins précédents, mais si j'ai bien compris le témoignage de Mme Campbell, du Conseil canadien des chefs d'entreprise, actuellement, en Ontario, on impose une taxe d'environ 6,7 % sur le carburant aérien. Elle pense que c'est peut-être l'une des taxes les plus élevées dans le monde. Elle a dit que cela pourrait entraîner une réaction de la concurrence, c'est-à-dire que les vols pourraient être déplacés vers les aéroports américains situés près de la frontière.

Avez-vous des commentaires à cet égard pour aider les membres du comité?

M. Howard Eng: Ce sont les frais ou la taxe que le gouvernement provincial de l'Ontario intègre au budget. D'après ce que je comprends, on augmentera cette taxe sur une période de quatre ans. Cela relève certainement du gouvernement, car c'est une politique fiscale.

Nous collaborons avec d'autres aéroports de l'Ontario et avec les transporteurs aériens pour examiner les répercussions. Nous voulons surtout nous attaquer à l'ensemble du problème en ciblant les structures de coûts liées aux billets d'avion et aux aéroports. Comme je l'ai dit, nous tentons de déterminer comment notre administration aéroportuaire, en contrôlant les coûts, peut mieux appuyer nos partenaires commerciaux.

M. Don Davies: En ce qui concerne la capacité, d'après ce que je comprends, l'objectif des accords ciel ouvert est d'encourager les transporteurs aériens de partout dans le monde à passer par le Canada et d'augmenter les activités dans nos aéroports.

Pourriez-vous nous donner une idée de la capacité de l'aéroport Pearson? Avez-vous l'espace nécessaire pour attirer davantage de transporteurs aériens? Quelle proportion de votre capacité utilisez-vous en ce moment?

M. Howard Eng: Nous avons la capacité nécessaire, et comme vous pouvez le voir dans notre mémoire, nous prévoyons que nous servirons plus de 60 millions de passagers à Pearson d'ici 2030. Nous avons la capacité nécessaire pour gérer ce volume de passagers et le trafic aérien.

Mais encore une fois, nous avons récemment constaté que même une augmentation du nombre de passagers n'entraîne pas une augmentation proportionnelle du nombre de vols. En effet, nous avons découvert que dans l'industrie, qu'il s'agisse du secteur de la fabrication ou des transporteurs aériens, on remplace les petits avions par des gros appareils. Donc, même si notre nombre de passagers a augmenté — l'an dernier, il a augmenté de plus de 6 % —, le trafic aérien a diminué d'environ 1 %.

Nous nous attendons à ce que ce type de remplacement se poursuive, surtout pour les vols internationaux, qui nécessitent de plus gros avions.

• (1645)

M. Don Davies: Nous avons également entendu dire que l'aéroport Pearson n'a pas de service de transport en commun en ce moment, et il semble qu'il s'agit d'un élément d'infrastructure essentiel.

Pourriez-vous nous dire si un service de transport en commun sera offert à l'aéroport Pearson? Si oui, quand?

M. Howard Eng: Je pourrais peut-être corriger cette affirmation.

On offre actuellement un service de transport en commun à l'aéroport Pearson. En effet, la Commission de transport de Toronto y envoie un autobus.

M. Don Davies: Je pense que je parlais de transport en commun de masse.

M. Howard Eng: Vous parlez des activités liées au transport par train.

M. Don Davies: Oui.

M. Howard Eng: D'après ce que je comprends, le service de transport Union Pearson Express sera en activité au début du mois de mai. Ce service offrira une liaison directe entre l'aéroport et le centre-ville de Toronto. Il est donc prévu cette année.

M. Don Davies: Je vous remercie tous les deux d'avoir comparu aujourd'hui. Je vous suis vraiment reconnaissant de vos témoignages.

Le président: Merci, monsieur Davies.

La parole est maintenant à M. Allen.

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

Je suis heureux d'avoir cette occasion. En effet, étant donné que j'ai grandi dans un milieu rural au Nouveau-Brunswick, j'ai de la difficulté à comprendre, sauf lorsque je dois passer par l'aéroport de Toronto et courir d'une place à l'autre. La plupart du temps, j'utilise seulement un nombre limité de portes d'embarquement dans cet aéroport.

J'essaie seulement de comprendre. Vous avez parlé de l'augmentation du nombre de vos passagers et de votre croissance d'ici 2030. Pourriez-vous parler également de la croissance prévue en ce qui concerne le fret aérien et de la situation dans 3, 5 et peut-être même 10 ans? Le transport des marchandises est l'un des sujets que nous avons abordés avec les témoins précédents.

M. Howard Eng: Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous transportons environ 500 000 tonnes de marchandises par année. Selon nos prévisions, cette quantité augmentera probablement à plus de 758 000 tonnes au cours des 20 prochaines années. Encore une fois, je pense qu'il y a de grandes possibilités dans ce secteur, pour la simple raison que dans le monde d'aujourd'hui, il y a de moins en moins d'avions-cargo. En effet, de plus en plus de marchandises sont transportées dans la soute des gros porteurs, car ces avions ont une énorme capacité.

Encore une fois, selon mon expérience, car tous les collègues savent que j'ai travaillé à l'aéroport international de Hong Kong pendant 17 ans, de 1995 à 2012, j'ai observé la croissance du secteur du transport des marchandises là-bas. Je dirais qu'en 1998, l'aéroport de Hong Kong transportait 60 % du fret dans des avions-cargo, et 40 % dans la soute de gros porteurs. L'an dernier, l'aéroport a traité presque quatre millions de tonnes de fret, et les proportions ont été inversées, c'est-à-dire 60 % du fret était dans les gros porteurs et 40 % dans les avions-cargo.

La capacité supplémentaire qu'offrent les gros porteurs crée un environnement qui permet d'offrir des prix très concurrentiels. Le volume nécessaire est déjà là, l'avion transporte déjà des passagers, et cela crée de la capacité, ce qui permet, à mon avis, aux gens qui souhaitent expédier leurs marchandises par avion d'avoir accès à un moyen plus abordable.

L'aéroport Pearson reçoit davantage de vols longue durée qui se font tous sur des gros porteurs, et c'est encore une fois la voie empruntée par le commerce international. Je crois qu'on pourra augmenter cette capacité en créant un environnement dans lequel on offre de nombreux vols directs et à plus grande fréquence vers certains des centres avec lesquels nous voulons faire du commerce. Cette capacité accrue nous permettra probablement d'offrir de meilleurs prix, ce qui favorisera probablement l'augmentation des activités dans ce domaine à l'avenir.

M. Mike Allen: En général, quelle est la nature des 500 000 tonnes de fret que vous transportez actuellement?

Croyez-vous qu'il y aura des problèmes sur le plan logistique? Il me semble qu'à mesure qu'on augmente la quantité de marchandises, il faut prévoir la logistique nécessaire pour transporter les marchandises à l'aéroport et régler les problèmes de congestion, les acheminer ensuite aux centres de tri et dans les zones logistiques, et les charger dans les avions. Quels problèmes liés à l'infrastructure pourraient se poser pour l'autorité aéroportuaire?

M. Howard Eng: Je crois que vous avez raison. Je pense que nous transportons toutes sortes de marchandises, encore une fois, de... J'ai dû rassurer un expéditeur à Halifax il y a environ un mois, car il venait de vendre par l'entremise d'un site Web, en une seule journée, 5 000 homards à un acheteur de Shanghai. Il voulait savoir si je pouvais lui assurer que les homards seraient transportés en toute sécurité à l'aéroport et ensuite à Shanghai, car il en avait vendu 5 000 en deux jours. Je lui ai dit que je pouvais le rassurer à cet égard. Nous avons donc des fruits de mer vivants...

Nous transportons également des produits fabriqués. Manifestement, des produits fabriqués en Chine, au Vietnam, etc., sont envoyés au Canada, et c'est donc un chargement mixte. Je peux vous fournir des données plus précises, mais je ne les ai pas en main en ce moment.

C'est la raison pour laquelle j'ai dit dans mon exposé que l'on ne peut pas considérer les aéroports et le secteur aérien d'un point de vue exclusivement aérien. Comme je l'ai dit plus tôt, les marchandises et les passagers ne se trouvent pas nécessairement dans un aéroport parce que c'est leur destination finale. Nous avons collaboré avec le gouvernement de l'Ontario et la ville pour déterminer comment nous pouvons veiller à ce que l'infrastructure adéquate soit en place pour permettre aux gens de se déplacer de façon efficace de l'aéroport à leur destination finale, et c'est ce dont vous parlez. Oui, je crois que l'élément essentiel est de pouvoir se rendre à la destination finale le plus efficacement possible.

● (1650)

M. Mike Allen: Je suis désolé de vous interrompre, mais vous offrirez un service de transport en commun de masse pour les gens qui se rendent à Toronto, et c'est tout à fait sensé. En même temps, vous aurez des camions et d'autres véhicules. Pensez-vous qu'il s'agit d'une contrainte?

M. Howard Eng: Eh bien, lorsque je pense au transport en commun de masse, je ne pense pas seulement à l'aéroport. Je crois que nous devons améliorer le transport en commun de masse. C'est pourquoi je dis que les politiques adoptées par le gouvernement doivent favoriser l'amélioration du transport en commun de masse, afin que nous puissions diminuer le nombre d'automobiles sur la route, ce qui libérera l'espace pour les camions, les autobus, les autobus touristiques, etc. C'est ce que j'entends par le transport en commun de masse qui n'est pas seulement réservé à l'aéroport.

M. Mike Allen: D'accord, je vous remercie de ces éclaircissements.

L'un des commentaires de Mme Campbell, qui a comparu dans le dernier groupe de témoins, concernait les défis auxquels nous faisons face dans le cadre de notre relation avec les États-Unis, c'est-à-dire l'accès à des endroits prévus pour l'atterrissage dans ce pays. Elle a également fait des commentaires sur la Chine, où obtenir des créneaux de décollage et d'atterrissage est un problème d'infrastructure. En ce qui concerne le commerce bilatéral et notre politique de type ciel ouvert, pensez-vous qu'obtenir des créneaux représente un défi à Pearson, et que les gens qui mènent leurs activités à Pearson ont de la difficulté à obtenir des créneaux dans d'autres aéroports?

M. Howard Eng: En ce moment, les créneaux ne sont pas limités à l'aéroport Pearson. Manifestement, nous avons quelques problèmes aux heures de pointe, mais autrement, nous disposons de la capacité nécessaire. Je crois que d'autres aéroports ont également la capacité nécessaire. Par exemple, en Chine, l'aéroport de Beijing accueille 85 millions de passagers. Ce nombre augmentera à plus de 100 millions. On a déjà lancé la construction du bâtiment d'un deuxième aéroport pour accueillir plus de passagers, et il sera terminé dans cinq ans. Vous avez entendu parler de Dubaï, où l'on construit un nouvel aéroport qui peut accueillir jusqu'à 120 millions de passagers. Je crois que la plupart des pays avec lesquels nous faisons du commerce planifient d'améliorer leur infrastructure pour offrir une plus grande capacité.

Le président: Nous devons nous arrêter ici. Ses sept minutes sont écoulées.

Madame Freeland.

Mme Chrystia Freeland: D'accord. Eh bien, merci beaucoup, monsieur Eng, et merci beaucoup, madame McKee, d'avoir comparu aujourd'hui. Je suis députée de Toronto-Centre, et vous êtes donc extrêmement importants pour mes électeurs.

Monsieur Eng, j'espère que vous êtes à l'aise de parler devant notre comité, car même si aucun de nous ne représente Edmonton, les deux vice-présidents d'aujourd'hui ont des racines à Edmonton.

M. Howard Eng: Oh, d'accord.

Mme Chrystia Freeland: Nous avons donc cela en commun.

Je pense que votre exposé était formidable et j'ai vraiment aimé vous entendre parler de votre ambition de faire de l'aéroport Pearson le meilleur aéroport de l'Amérique du Nord et du contexte mondial dans lequel vous inscrivez cette ambition. C'est excellent, et c'est notre responsabilité de faire tout ce que nous pouvons pour vous aider.

M. Howard Eng: Merci.

Mme Chrystia Freeland: J'aimerais tout d'abord poser une question très pointue. Les représentants de l'aéroport de Calgary nous ont communiqué certaines préoccupations liées à l'ACSTA, car l'aéroport construit l'infrastructure nécessaire pour pouvoir transporter, de façon rapide et efficace, un grand nombre de voyageurs d'affaires, mais l'ACSTA et son personnel ne sont tout simplement pas prêts. Nous avons entendu de réelles préoccupations liées au manque de financement de l'ACSTA et, surtout, au congestionnement qu'on prévoit pendant l'été. Cela ressemble-t-il à votre expérience?

•(1655)

M. Howard Eng: Oui, je crois que je peux dire qu'il y a des délais en ce qui concerne l'ACSTA. À mon avis, comme je l'ai dit plus tôt, l'efficacité est liée au débit dans l'ensemble de l'aéroport. Le processus de contrôle de sécurité cause certainement de la congestion aux départs. Un autre facteur responsable de la congestion est certainement le processus à l'arrivée. Parfois, nous avons l'immigration et, de la même façon, le prédédouanement des É.-U. Donc, encore une fois, pour devenir un centre de correspondance, nous devons veiller à ce que tous ces processus soient aussi efficaces que possible.

C'est même plus important pour les passagers en correspondance, car habituellement, lorsque les agences de voyage vendent leurs produits à ce type de passagers, la plupart d'entre eux souhaitent une durée de correspondance minimale. L'ensemble du système informatique est conçu pour afficher les options de cette façon. En particulier, si vous prenez l'exemple d'un voyageur international en correspondance vers un aéroport national ou américain, s'il doit attendre longtemps au Canada, par exemple pendant le processus de sécurité ou le dédouanement et la sécurité des États-Unis, le temps minimal de correspondance s'étire soudainement de plus en plus. Plus cette période se prolonge, moins cet itinéraire est concurrentiel dans l'affichage des options offertes. Donc, oui, c'est une préoccupation.

Je crois qu'il y a, d'une certaine façon, un problème de ressources ou de personnel à l'ACSTA. Mais encore une fois, en tant que groupe, nous travaillons avec le gouvernement et le ministère pour nous pencher sur l'efficacité du processus et sur d'autres moyens de l'accélérer. Par exemple, nous collaborons avec eux pour assurer le redéploiement efficace du personnel de l'ACSTA des points de contrôle internationaux aux points de contrôle nationaux, de l'aérogare 1 à l'aérogare 3. Nous étudions l'efficacité de ces méthodes afin d'améliorer la capacité. Nous comprenons qu'on ne veut pas se retrouver avec des employés assis à ne rien faire. Encore une fois, nous collaborons avec eux pour mieux redéployer ces employés, nous obtenons des renseignements sur le nombre de passagers et sur le fret qui arrivent et sur leurs destinations pour nos transporteurs aériens, afin que nous puissions redéployer les employés de façon aussi efficace que possible.

Mme Chrystia Freeland: En ce qui concerne la congestion dont vous avez parlé, quel est votre plus gros problème? Sur quels éléments devrions-nous nous concentrer pour tenter de vous aider à régler ce problème?

M. Howard Eng: Je pense qu'étant donné que vous faites partie de mes clients principaux dans le secteur des voyages, vous passez probablement tous par mon aéroport assez souvent. Je crois certainement que le problème auquel font face la plupart des gens, c'est manifestement le processus de sécurité. C'est le premier élément. Il est plus difficile à résoudre que les autres.

Mme Chrystia Freeland: Il me reste 30 secondes, et je vais donc poser une brève question. Étant donné votre expérience à Hong Kong, que pouvons-nous faire pour améliorer les correspondances d'affaires avec la Chine?

M. Howard Eng: Je crois que la meilleure façon serait d'offrir plus de vols directs et plus de correspondances vers un plus grand nombre de destinations. Je crois que ce marché est énorme. La propension à voyager là-bas passera de 0,5 à 1 en cinq ans. Cela représente 1,2 milliard de voyages, parmi lesquels 200 millions quitteront la Chine. Le nombre total de voyages au Canada est de 100 millions. Si nous pouvons capturer seulement une partie de cela... Pour y parvenir, il faut s'assurer d'avoir l'infrastructure et les vols nécessaires pour amener les gens de façon très efficace au Canada.

Le président: Merci, monsieur Eng.

Merci beaucoup, madame Freeland.

Mesdames et messieurs, il nous reste environ quatre minutes avant la fin de la réunion et nous devons nous pencher sur certains travaux du comité, et je pense donc que nous allons poursuivre la séance à huis clos. Je vais suspendre la séance maintenant pour permettre aux gens de quitter la pièce. Ensuite, nous nous réunirons à huis clos et nous déterminerons ce que nous ferons la semaine prochaine.

J'aimerais remercier les témoins d'avoir comparu. Nous leur sommes reconnaissants de nous avoir donné leur temps aujourd'hui.

[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>