



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 112

Le jeudi 2 mai 2024

Président : M. Peter Schiefke



Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités

Le jeudi 2 mai 2024

• (1140)

[Traduction]

Le président (M. Peter Schiefke (Vaudreuil—Soulanges, Lib.)): La séance est ouverte.

Bienvenue à la 112^e réunion du Comité permanent des transports, de l'infrastructure et des collectivités de la Chambre des communes.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité, le mardi 16 avril 2024, le Comité reprend son étude sur l'état de la concurrence entre les lignes aériennes au Canada.

Avant de commencer, j'aimerais rappeler à tous les députés et aux autres participants présents dans la salle les importantes mesures préventives suivantes.

Pour prévenir les incidents de rétroaction acoustique perturbateurs et potentiellement dangereux, susceptibles de causer des blessures, je rappelle à tous les participants qui sont ici en personne de garder en tout temps leur oreillette éloignée des microphones. Tel qu'il est indiqué dans le communiqué du Président envoyé à tous les députés le lundi 29 avril, les mesures suivantes ont été prises pour aider à prévenir les incidents de rétroaction acoustique.

Toutes les oreillettes ont été remplacées par un modèle qui réduit considérablement le risque d'un incident acoustique. Les nouvelles oreillettes sont noires, alors que les anciennes étaient grises. Veuillez utiliser uniquement une oreillette noire approuvée. Par défaut, toutes les oreillettes inutilisées sont débranchées au début de la réunion. Si vous n'utilisez pas votre oreillette, veuillez la placer face vers le bas, au milieu de l'autocollant qui se trouve sur la table, comme sur l'image.

Veuillez consulter les cartes sur la table pour connaître les lignes directrices sur la prévention des incidents acoustiques. La disposition de la salle a été modifiée pour augmenter la distance entre les microphones et réduire le risque de rétroaction avec une oreillette à proximité. Ces mesures sont en place afin que nous puissions travailler sans interruption et pour protéger la santé et la sécurité de tous les participants, y compris les interprètes.

Merci à tous et à toutes de votre coopération.

Encore une fois, la réunion d'aujourd'hui se déroule en mode hybride, en conformité avec notre motion de régie interne concernant les tests de connexion. Je souhaite aussi informer le Comité que tous les témoins ont effectué les tests de connexion requis avant la réunion.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins.

Pour la première heure, nous accueillons M. David Rheault, vice-président, Relations avec les gouvernements et les collectivités, Air

Canada. Bienvenue. Nous accueillons M. Howard Liebman, vice-président, Relations gouvernementales, Air Transat. Bienvenue, monsieur. Nous accueillons aussi M. Andrew Gibbons, vice-président, Affaires extérieures, WestJet Airlines. Bienvenue à nouveau.

Nous allons commencer par les déclarations préliminaires. Vous avez chacun cinq minutes.

Sur ce, vous ouvrez le bal, monsieur Rheault.

[Français]

Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. David Rheault (vice-président, Relations avec les gouvernements et les collectivités, Air Canada): Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Bonjour.

Je suis heureux de témoigner devant vous aujourd'hui.

[Français]

Air Canada est fière des services qu'elle offre aux Canadiens. Nous desservons plus de 180 aéroports au monde, dont 50 aéroports au Canada. En 2023, nous avons offert près de 55 millions de places et accueilli plus de 46 millions de passagers, que je veux remercier de nous avoir choisis.

Sur le marché intérieur, nous avons offert près de 25 millions de places aux Canadiens. Nous sommes le seul transporteur à servir toutes les provinces chaque jour de l'année.

[Traduction]

D'emblée, j'aimerais souligner que le marché du transport aérien au Canada est très compétitif. Près de 70 transporteurs aériens internationaux exercent leurs activités au Canada et font concurrence aux lignes aériennes canadiennes. Certains de ces transporteurs sont deux ou trois fois plus gros qu'Air Canada; par exemple, Delta Airlines, Air France KLM, British Airways, American Airlines, Turkish Airlines et j'en passe.

D'ailleurs, trois des 50 principaux carrefours du monde se trouvent au Canada; c'est une belle réussite. Aucun autre pays, mis à part les États-Unis et la Chine, ne possède trois carrefours de ce calibre. Cela met en relief le dynamisme et la compétitivité du marché du transport aérien canadien, et montre qu'Air Canada peut compétitionner et se démarquer sur la scène internationale. Le degré de connectivité qu'offre Air Canada facilite le commerce, le tourisme et l'immigration. Il nous permet d'employer 40 000 personnes, en plus de soutenir plus de 190 000 emplois indirects.

La compétition dans le marché intérieur a aussi considérablement augmenté, et les autres transporteurs, dont WestJet, Porter et Flair, ont accru leur capacité. Alors qu'en 2001, la part de capacité d'Air Canada dans le marché intérieur était d'environ 75 %, elle se situe actuellement à plus ou moins 43 %.

Le marché intérieur canadien est desservi par 24 lignes aériennes, dont 20 offrent plus de 50 000 sièges par année. Trois transporteurs accaparent plus de 10 % de la capacité, pour un total de 82 % de la capacité. Je vais vous donner quelques faits pour représenter tout cela sur le tableau mondial.

En Australie, Qantas possède 58 % de la capacité, et deux transporteurs se partagent plus de 90 % de la capacité totale. En tout, il y a 13 transporteurs.

En France, Air France détient 54 % de la capacité intérieure, et quatre transporteurs en possèdent plus de 10 %, pour un total de 95 %. Il y a 10 transporteurs.

Enfin, aux États-Unis, de loin le plus gros marché 20 fois plus gros que le marché canadien, et probablement le marché le plus compétitif au monde, quatre transporteurs ont plus que 10 % de la capacité, pour un total de 80 %. Il n'y a que 28 transporteurs qui offrent plus de 50 000 sièges par année, alors qu'il y en a 20 au Canada.

• (1145)

[Français]

Il y a cependant des difficultés uniques au Canada, qui limitent la capacité des compagnies aériennes de stimuler le marché, d'offrir des tarifs plus attrayants et de développer nos aéroports canadiens. D'abord, notre géographie pose un défi particulier. Il y a relativement peu de grandes villes au Canada, les distances y sont grandes, et le climat, difficile. Aussi, nous avons, au Canada, un modèle où les voyageurs assument tous les frais et dans lequel certains revenus ne sont pas réinvestis. La révision de ce modèle permettrait de rendre les déplacements plus abordables.

[Traduction]

Par exemple, les aéroports versent un loyer au gouvernement; cela a représenté une somme totale d'environ 400 millions de dollars l'an dernier. Ils versent aussi aux municipalités des paiements tenant lieu d'impôt.

De plus, les voyageurs canadiens doivent acquitter des frais et des droits élevés, comme les frais de sécurité qui ont augmenté de 30 % dans le budget 2023 et qui dépassent maintenant 34 \$ pour un vol international. Aux États-Unis, les frais équivalents sont de 5,60 dollars américains.

Les aéroports facturent également des frais d'amélioration de l'infrastructure pouvant atteindre 46 \$ par vol au Canada, en comparaison de 5,50 \$ aux États-Unis, où le gouvernement réinvestit la taxe d'accise dans le système et a même annoncé un investissement de 40 milliards de dollars américains pour soutenir l'infrastructure aéroportuaire.

Enfin, les frais de navigation aérienne sont aussi plus élevés au Canada.

[Français]

L'incidence du modèle canadien est bien documentée et a fait l'objet de nombreuses études.

Au sein du Comité permanent du transport et des communications du Sénat, en 2012, dans le Rapport de l'Examen de la Loi sur les transports au Canada, le rapport Emerson, produit en 2015, et, plus récemment, l'Institut économique de Montréal, les mêmes conclusions ont été tirées.

Je vous cite un extrait du rapport Emerson:

[Traduction]

« Le Canada est unique si on le compare à ses compétiteurs, puisqu'il facture des loyers dispendieux et des taxes qui minent la compétitivité. »

Votre comité a publié l'année dernière un rapport recommandant un examen de tous les coûts imposés aux aéroports et aux lignes aériennes et le réinvestissement dans l'infrastructure aéroportuaire de tous les loyers perçus. Nous appuyons cette conclusion.

[Français]

En conclusion, nous sommes ici aujourd'hui pour réitérer l'importance d'adopter des politiques qui reconnaissent le rôle de notre industrie, qui est, pour reprendre les mots du Sénat en 2012, « une bougie d'allumage et non un poste de péage ».

Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Rheault.

[Traduction]

Chers collègues, la sonnerie me dit qu'il est l'heure du vote. Ai-je votre consentement unanime pour permettre aux témoins de terminer leur déclaration préliminaire, avant que nous allions voter? Ai-je votre consentement unanime pour cela?

Je ne vois aucune objection.

Monsieur Liebman, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes, monsieur.

[Français]

M. Howard Liebman (vice-président, Relations gouvernementales, Air Transat): Merci, monsieur le président.

Je remercie également les membres du Comité de l'invitation à comparaître aujourd'hui au nom de mes 5 000 collègues d'Air Transat.

Fondée à Montréal en 1987, Air Transat est une compagnie aérienne de loisir internationale qui est abordable et centrée sur les gens.

[Traduction]

Air Transat relie les Canadiens à quelque 54 destinations internationales, dans plus de 25 pays en Amérique et en Europe — et bientôt en Afrique —, à partir de huit villes canadiennes. Air Transat transporte cinq millions de passagers chaque année, dont un demi-million de visiteurs au Canada.

Air Transat est unique en ce qu'il offre aux Canadiens une option abordable et fiable pour leurs voyages internationaux. Cela fait 37 ans que nous desservons l'Europe et les destinations soleil, et nous avons pendant ce temps accru la compétition et réduit les prix pour les Canadiens. Air Transat souhaite vivement travailler avec le gouvernement et avec le Parlement afin de protéger la concurrence au Canada.

Air Canada reste un joueur le plus important au Canada: elle offre 39 % des sièges vers des destinations internationales. Quant aux destinations soleil vers le sud, WestJet et Sunwing détenaient ensemble 50 % de notre marché national, à leurs débuts, et une part supérieure à 70 % des sièges dans l'Ouest canadien vers les destinations soleil. Pour ce qui est des départs de Montréal vers l'Europe, Air Canada a accru le nombre de sièges offerts de plus 60 % depuis 2019.

Les aéroports de Montréal et de Toronto feront l'objet, au cours des prochaines années, de travaux et d'améliorations fort nécessaires des infrastructures. L'infrastructure aéroportuaire, les emplacements et les portes, surtout durant les périodes de pointe et en haute saison, connaîtront une très forte hausse de la demande.

Comme l'ont dit les experts de l'aviation lors de la réunion du Comité, de mardi, nous devons travailler en étroite collaboration avec les aéroports, avec les partenaires et avec le gouvernement pour nous assurer que l'accès à l'infrastructure, au cours des prochaines années, pendant la construction et après, dans nos aéroports-pivots, ne nuise pas à la concurrence, puisque les grands acteurs de l'industrie vont pendant ce temps se développer considérablement.

La pandémie de COVID-19 et les restrictions de voyage qu'elle a entraînées ont forcé Air Transat, un transporteur purement international, à suspendre l'intégralité de ses activités en 2020 et en 2021. Chaque fois, nous nous sommes assurés de rapatrier des dizaines de milliers de nos clients en toute sécurité, depuis partout dans le monde, ce qui nous a coûté des dizaines de millions de dollars. Au total, 85 % de mes collègues ont été mis à pied, et nos revenus se sont complètement évaporés.

Durant nos 33 années d'activité avant la pandémie, Air Transat n'a jamais demandé de soutien financier au gouvernement. Nous nous sommes remis sur pied après la pandémie et sommes revenus à notre effectif pré-pandémique complet de 5 000 travailleurs; nos revenus sont remontés à 3 milliards de dollars et notre parc aérien comprend maintenant tout juste un peu moins de 40 gros avions à réaction commerciaux.

Notre entreprise, qui n'avait jusqu'alors aucune dette, mais près de 700 millions de dollars en liquidités dans ses coffres, en 2018, a pu survivre grâce aux quelque 800 millions de dollars en prêts d'urgence que le gouvernement fédéral a accordés durant la pandémie, dans le cadre de programmes autorisés à l'unanimité par le Parlement. De ces prêts de 800 millions de dollars, 350 millions de dollars ont été remis directement aux passagers, sous forme de remboursements en 2021.

Votre intervention a fonctionné. Ces prêts ont sauvé Air Transat — et 5 000 emplois — des ravages de la pandémie et lui ont permis de demeurer un concurrent fort et fiable dans le marché. Nous sommes ici pour vous remercier de cela. Ce n'était pas un petit exploit. Comme cela a été dit au Comité mardi, Lynx a fermé ses portes, et Sunwing a depuis été acheté par WestJet.

Si ce n'était de la pandémie et de la dette importante que nous avons contractée en conséquence, Air Transat serait en bien meilleure situation financière et pourrait se développer et renforcer davantage la concurrence au Canada.

Maintenant, trois années plus tard, les conditions du marché ont considérablement évolué dans notre secteur. Nous recommandons que le gouvernement entreprenne un examen des mesures de sou-

tien qui ont été offertes durant la pandémie pour faire le point sur ces arrangements et savoir si des changements pourraient être apportés afin de continuer de renforcer la concurrence dans le marché.

Même si cela peut paraître étrange pour une ligne aérienne de le dire, nous serions favorables à une diminution des restrictions sur la propriété. Nous avons besoin de plus de capitaux pour être concurrentiels. Même si nous ne voudrions pas modifier la restriction à 49 % de la propriété pour les non-Canadiens, nous croyons futile de limiter les parts d'un unique partenaire étranger à 25 %, en particulier à l'ère des grandes alliances mondiales entre lignes aériennes.

Pour conclure, même si quelques lignes aériennes quittent maintenant certains marchés, nous offrons aux Canadiens plus de choix. Air Transat et Porter Airlines ont décidé de créer une nouvelle co-entreprise commerciale afin de partager les codes et d'offrir aux Canadiens des options pratiques, fluides et abordables pour leurs voyages intérieurs et internationaux.

Nous allons relier le réseau nord-américain et intérieur grandissant de Porter avec le réseau international d'Air Transat, qui est en croissance. Cette entente commerciale représente une grande victoire pour les voyageurs et pour la concurrence entre les lignes aériennes au Canada, car elle nous permettra d'offrir plus de services dans un plus grand nombre de villes.

• (1150)

[Français]

Je vous remercie encore une fois de cette invitation à comparaître aujourd'hui.

Je serai heureux d'échanger davantage avec les membres du Comité.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Liebman.

[Traduction]

C'est maintenant au tour de M. Gibbons.

Monsieur Gibbons, vous avez la parole. Vous avez cinq minutes, monsieur.

[Français]

M. Andrew Gibbons (vice-président, Affaires extérieures, WestJet Airlines Ltd.): Merci, monsieur le président et membres du Comité.

[Traduction]

Merci beaucoup de m'avoir invité ici aujourd'hui.

Je m'appelle Andy Gibbons, et je suis vice-président, Affaires externes, du groupe WestJet.

[Français]

Nous sommes heureux d'être ici pour faire connaître notre point de vue sur la concurrence du transport aérien au Canada.

WestJet stimule la concurrence et offre au Canada des choix de voyages aériens abordables depuis 28 ans.

[Traduction]

Aucune entreprise ni personne ne possède notre point de vue privilégié dans cette discussion. WestJet est l'entreprise qui a réussi. Nous avons affronté le plus gros transporteur du pays, alors que nombreux étaient ceux qui disaient que c'était impossible.

Le Canada est mieux desservi par un groupe WestJet fort et rentable, mais cela est seulement possible grâce à nos invités. Ils ont le choix, et ils nous choisissent. Nous leur en sommes reconnaissants.

La démocratisation du voyage aérien au Canada est une réussite de WestJet. Durant nos années au service des Canadiens, WestJet a réduit de moitié les prix des billets d'avion et a augmenté la proportion de passagers canadiens de plus de 50 %.

Lorsque WestJet a été fondée en 1996, nous avions deux aéronefs, 200 employés, cinq destinations et un rêve. Depuis, WestJet s'est développée, et nous avons maintenant plus de 180 aéronefs et 14 000 employés; nous desservons plus de 100 destinations dans 23 pays.

Au prix de grands efforts, nous avons bâti une ligne aérienne au service du Canada. Nous projetons de continuer à croître et à nous améliorer, de relier les Canadiens à leurs destinations et de soutenir la reprise de l'industrie du tourisme dans tout le pays. Nous ajoutons plus de trajets, plus de services et plus de choix, dans le cadre de notre ambitieuse stratégie de croissance, lancée il y a un peu moins de deux ans.

Même s'il n'y a aucun obstacle à l'entrée dans le marché canadien, ce n'est pas tâche facile de croître et de réussir pour une nouvelle ligne aérienne au Canada.

Premièrement, il y a les défis que posent le marché et la géographie du Canada. Pour vous donner un exemple, il y a en Europe 100 marchés de voyage aérien s'adressant à des populations de plus de 500 000 personnes, alors qu'au Canada, il y en a 10.

• (1155)

[Français]

Même si sa superficie est similaire, l'Europe, avec une population 20 fois supérieure à celle du Canada, dispose d'un marché qui peut mieux soutenir les transporteurs à très bas prix et les nouveaux arrivés sur le marché.

[Traduction]

Deuxièmement, nous avons entendu des experts dire mardi que l'environnement fiscal et réglementaire du Canada était lourd et non concurrentiel et que les frais obligatoires de tiers étaient élevés. Il est indiqué dans le plus récent budget que « les Canadiennes et les Canadiens devraient avoir droit à une transparence complète quant au prix total de leurs vols ». Nous sommes d'accord. Cela devrait comprendre les frais de tiers obligatoires qui contribuent réellement à l'augmentation du prix des billets.

Des transporteurs aériens américains avisés ont trouvé des façons de servir les Canadiens à partir des collectivités situées à la frontière américaine. Ils le font parce qu'il y a moins de frais. Pour eux, le Canada est un marché où il y a peu de marge, des taxes élevées et de lourds règlements. C'est pourquoi nous recommandons de revoir toutes les taxes, tous les frais et tous les frais de service pour offrir une meilleure transparence aux Canadiens et aux Canadiennes et un environnement de marché qui permet à tous les transporteurs aériens de prospérer. Cela doit faire partie d'un examen général de la question de savoir si le modèle d'utilisateur-payeur fonctionne dans un Canada moderne.

J'aimerais brièvement faire le point sur ma dernière comparution devant le Comité pour parler des défis auxquels nous faisons tous face dans cette reprise postpandémique. Les affaires chez WestJet ont recommencé à bien aller. Nous avons embauché des milliers de

nouveaux employés. Nous avons dépassé notre capacité maximale et sommes revenus là où nous en étions avant 2020. Nous avons pris de l'expansion en ajoutant de nouvelles routes stratégiques tout en maximisant les choix offerts aux consommateurs canadiens.

Notre plan de croissance ambitieux, qui a été bien accueilli par les collectivités canadiennes de toutes les régions, comporte trois volets. Le premier est de demeurer le premier transporteur aérien du Canada pour les voyages d'agrément, d'un bout à l'autre du pays. Le deuxième est d'être un chef de file dans l'Ouest du pays et de favoriser des investissements stratégiques dans des marchés qui, historiquement, étaient mal desservis dans l'Ouest. Le troisième est de revenir à nos trajets moins chers.

C'est ce qui a fait le succès de WestJet et c'est ce qui a plu aux Canadiens. Nous savons cela; nous avons entendu cela et nous retournons à ce qui a fait notre succès.

[Français]

Nous sommes fiers de faire partie d'une industrie qui, malgré les hausses de coûts partout, a réussi à maintenir des prix stables et constants.

[Traduction]

Le marché des voyages aériens au Canada est compétitif, mais nous pouvons travailler ensemble pour l'améliorer, en partenariat avec le gouvernement.

Nous présentons les recommandations suivantes au Comité:

Premièrement, il faut revoir le modèle d'utilisateur-payeur pour un Canada moderne. Il faudrait revoir tous les frais gouvernementaux et de tiers afin d'examiner les conséquences sur la concurrence, l'équité intermodale et la valeur pour les contribuables.

Deuxièmement il faut officiellement suspendre toute suite au Règlement sur la protection des passagers aériens. Tous — et je parle ici des communautés, les chambres, les aéroports, les petits et les gros transporteurs aériens et les gouvernements provinciaux — s'entendent pour dire que ces propositions n'aident pas à diminuer les prix ou à accroître la concurrence. Selon nous, il ne faudrait pas envisager de changements avant que le système actuel fonctionne pour les Canadiens. Actuellement, ces politiques ne sont pas appliquées de façon uniforme, et l'Office des transports du Canada a accumulé un énorme arriéré, qu'il faut régler.

Encore une fois, merci de m'avoir invité ici aujourd'hui. J'ai bien hâte de répondre à vos questions et de discuter avec vous.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Gibbons.

Chers collègues, les déclarations liminaires sont terminées. Serait-il préférable de nous arrêter ici? Nous avons des ressources jusqu'à 13 h 30 seulement, et je me demandais si vous vouliez continuer pour permettre à M. Williams et à Mme Koutrakis d'avoir au moins leurs 12 minutes. Cela nous laisserait 6 minutes pour aller voter.

Est-ce que cela vous semble raisonnable, chers collègues? D'accord, s'il n'y a pas d'objection, nous allons laisser M. Williams poser ses questions.

Monsieur Williams, c'est à vous. Vous avez six minutes, monsieur.

M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC): Merci, monsieur le président.

Je comprends que l'on essaie d'avancer et, bien sûr, nous sommes en retard, mais je pense que nous voulions seulement faire en sorte qu'Air Canada soit à l'aise, puisque nous avons pris du retard dans la réunion.

Je vais pour commencer parler de la concurrence et expliquer ce qui nous intéresse, au Canada, ce que pensent les Canadiens et ce qu'ils aimeraient que nous fassions ici, au Comité, et en tant que parlementaires.

Nous n'avons vraiment pas beaucoup de concurrence dans les marchés, au Canada, dans les provinces, et évidemment, pour toutes les destinations. Cela cause trois problèmes différents, selon nous.

Tout d'abord, il n'y a pas beaucoup de concurrence sur les trajets les plus fréquents. Il y en a pour certains, mais pas pour tous. Ensuite, nous offrons certains trajets vers des régions moins visitées où nous n'avons vraiment pas beaucoup de concurrence; parfois, il n'y a qu'un ou, si nous sommes chanceux, deux transporteurs aériens qui se rendent à ces destinations. Finalement, les Canadiens se plaignent que cela coûte beaucoup plus cher de partir du Canada par avion pour se rendre à une destination internationale que de traverser la frontière pour trouver des vols moins chers.

Ma question s'adresse à M. Rheault, d'Air Canada. On vient d'apprendre qu'Air Canada se retrouve bon dernier parmi les transporteurs aériens américains au chapitre de la ponctualité. En janvier 2023, 63 % des vols étaient en retard d'au moins 15 minutes par rapport à leur heure d'arrivée prévue — 63 % de vos vols.

Croyez-vous que nous avons besoin de plus de concurrence pour qu'Air Canada améliore son classement?

• (1200)

[Français]

M. David Rheault: Je vous remercie de votre question.

D'abord, au cours du premier trimestre de 2023, la performance s'est améliorée. Air Canada a amélioré sa performance et n'est pas au dernier rang en Amérique du Nord.

[Traduction]

M. Vance Badawey (Niagara-Centre, Lib.): Il n'y a pas d'interprétation.

[Français]

Le président: Monsieur Rheault, il semble qu'il n'y a pas d'interprétation. Nous allons faire les vérifications nécessaires.

M. David Rheault: C'est parfait.

Le président: Monsieur Rheault, tout fonctionne maintenant.

Je vais vous donner la chance de répondre à la question de M. Williams.

M. David Rheault: Merci, monsieur le président.

Monsieur Williams, je vous remercie de votre question.

Sur le plan du rendement opérationnel d'Air Canada, il y a eu une grande amélioration entre le premier trimestre de 2022 et celui de 2023. Selon les statistiques opérationnelles auxquelles j'ai accès, Air Canada n'est pas au dernier rang en Amérique du Nord.

Pour ce qui est de la concurrence au Canada, comme je l'ai mentionné dans mes remarques préliminaires, le paysage concurrentiel au Canada n'est pas différent de celui de la plupart des autres terri-

toires du monde. Au Canada, il y a un total de 24 transporteurs. Combien de transporteurs desservent combien de marchés? Évidemment, cela dépend de la taille relative des marchés. Chaque transporteur peut desservir les marchés selon son modèle d'affaires, mais la taille relative des marchés...

[Traduction]

M. Ryan Williams: Merci. Je suis vraiment désolé, monsieur Rheault; mon temps est limité.

Nous allons nous pencher sur deux trajets importants entre deux centres-villes importants.

Nous comparerons deux trajets dans deux semaines. Nous allons examiner le trajet entre Toronto et Ottawa, puis celui entre Toronto et Vancouver. Il semblerait qu'il y ait plus de concurrence pour le trajet entre Toronto et Vancouver. Il semble que quatre lignes aériennes offrent cette destination: Flair, Porter, WestJet et Air Canada, qui se font concurrence, et vous pouvez obtenir un billet aller-retour avec Air Canada pour 385 \$, ce qui semble assez peu, mais, si vous prenez le trajet entre Toronto et Ottawa, il semble que vous n'avez que Porter, WestJet et Air Canada, et le prix monte à 585 \$.

Le trajet entre Toronto et Vancouver est neuf fois plus que le trajet entre Toronto et Ottawa. Il semble que l'absence de cette concurrence fait monter en flèche le prix du billet.

Comment expliquez-vous qu'un vol local entre Toronto et Ottawa coûte beaucoup plus cher qu'un vol entre Toronto et Vancouver?

[Français]

M. David Rheault: Les trajets que vous avez mentionnés sont ceux où il y a de la concurrence. Pour chacun de ces trajets, les prix sont établis en fonction des facteurs respectifs des marchés.

Je ne peux pas faire de commentaire sur les exemples précis que vous avez donnés, parce que je ne les vois pas. Évidemment, le prix de chaque trajet dépend des conditions du marché, de l'inventaire disponible, de l'offre et de la demande dans les marchés respectifs et du type d'avion qui est utilisé entre les différentes villes au Canada.

[Traduction]

M. Ryan Williams: Monsieur Gibbons, vous avez parlé des frais gouvernementaux. Il est certain que, si vous comparez les frais au sud de la frontière avec ceux du Canada, ils semblent être différents dans les centres importants.

Pourquoi le Canada a-t-il des taxes si élevées et tant de frais supplémentaires comparativement aux Américains et en quoi cela empêche-t-il l'un ou l'autre des transporteurs aériens de proposer d'autres trajets, comme vous avez dit vouloir faire, ou d'autres transporteurs aériens de venir au Canada?

M. Andrew Gibbons: Ce qui est important ici, monsieur Williams, c'est ce que les transporteurs américains ont à dire sur la raison pour laquelle ils évitent le Canada.

Leur témoignage, que ce soit celui du président de Southwest ou celui de JetBlue ou peu importe... Ces transporteurs sont parmi les transporteurs à bas prix les plus prospères au monde. Leurs commentaires publics sur la raison pour laquelle ils évitent le marché canadien en offrant leurs services à partir des aéroports américains, c'est le témoignage le plus essentiel que vous puissiez avoir.

Comme je l'ai dit dans mes premiers commentaires, je ne pense pas que nos taxes et nos règlements correspondent à un Canada moderne. À une certaine époque, le transport aérien n'était pas un élément de connectivité aussi essentiel pour le Canada qu'il l'est aujourd'hui.

Je n'ai rien contre les trains, mais nous voyons cela dans des enjeux comme la subvention au transport ferroviaire. Les passagers qui prennent le train entre Moncton et Montréal sont fortement subventionnés. Est-ce essentiel pour le Canada aujourd'hui? Nous sommes maintenant le mode de transport essentiel pour le Canada.

Ce n'est pas eux contre nous; c'est plutôt qu'il faut un environnement réglementaire qui croit que tous les modes de transport doivent être traités équitablement et que nous devrions prioriser une psychologie et une culture différentes en ce qui concerne l'aviation.

• (1205)

M. Ryan Williams: Dans le domaine de l'aviation aussi, il y a des taxes supplémentaires. Prenons l'exemple que j'ai donné plus tôt. WestJet entre toujours dans cette catégorie plus élevée également. Il semble qu'un billet d'avion Toronto-Vancouver coûte moins cher qu'un billet d'avion Toronto-Ottawa.

Pour ce qui est des taxes, parlons d'une taxe sur les carburants que doivent payer les transporteurs aériens — la taxe sur le carbone. Y a-t-il une taxe sur le carbone entre Toronto et Ottawa et y en a-t-il une entre Toronto et Vancouver?

M. Andrew Gibbons: Il n'y a pas de taxe sur le carbone pour les déplacements interprovinciaux. Il y a une taxe sur le carbone pour les déplacements intraprovinciaux. Je crois qu'il y en a une pour le trajet entre Toronto et Ottawa. Dans notre secteur, elle s'applique aux vols intraprovinciaux et elle s'applique en tant que filet de sécurité.

Le président: Merci, monsieur Williams.

Merci, monsieur Gibbons.

Maintenant, c'est au tour de Mme Koutrakis.

C'est à vous, vous avez six minutes, allez-y.

Mme Annie Koutrakis (Vimy, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je voulais vous informer que je vais céder deux minutes de mon temps à mon collègue, monsieur Iacono.

Merci à nos témoins de comparaître devant notre comité encore une fois. Je suis certaine que vous êtes devenus des habitués ces derniers temps. Merci de votre témoignage.

Ma première question s'adresse à M. Rheault.

[Français]

Au cours de la dernière réunion, des témoins ont déclaré que nous ne devrions pas affaiblir le transporteur national et plutôt concentrer nos efforts sur la création d'un espace dans l'industrie au sein duquel les transporteurs à bas prix peuvent opérer.

Êtes-vous d'accord sur cette déclaration? Pouvez-vous nous dire ce qui est nécessaire pour favoriser cet environnement?

M. David Rheault: Je vous remercie, madame la députée, de votre question.

Je suis évidemment d'accord pour dire qu'Air Canada est une fierté pour le Canada. Elle relie le Canada au monde, et quand elle prospère, c'est bon pour le pays.

Oui, il y a des façons de travailler ensemble pour améliorer les conditions du marché et permettre à tous les transporteurs d'être plus compétitifs, tant au Canada que sur le plan international. Par exemple, on pourrait revoir, comme on en a discuté, les taxes et les frais applicables à l'industrie. Votre collègue M. Williams a parlé du fait que plusieurs transporteurs américains servent des Canadiens dans les États proches de la frontière. Il y a un aéroport à Plattsburgh qui s'appelle le « Montréal's U.S. Airport ».

C'est le symptôme d'une situation qui fait en sorte que des Canadiens traversent la frontière pour aller prendre l'avion. Nous pourrions travailler ensemble pour voir ce qui pourrait être fait pour garder nos passagers chez nous, parce que ce sont aussi des emplois que nous perdons chez nous.

Mme Annie Koutrakis: Avez-vous des recommandations à faire à cet égard? Comment peut-on faire cela?

M. David Rheault: Tout d'abord, comme je l'ai dit dans mes remarques, le Comité a recommandé de revoir les taxes et les frais applicables à l'industrie.

Ensuite, on pourrait regarder comment réinvestir cet argent dans l'industrie. Le loyer des aéroports, c'est de l'argent que les aéroports remettent chaque année au gouvernement fédéral. L'année passée, en comité, ils ont demandé qu'on réinvestisse cet argent dans les infrastructures. On ne demande pas qu'il le redonne aux transporteurs. On demande qu'il le réinvestisse dans les infrastructures pour qu'elles soient plus modernes, ce qui nous permettrait d'être plus concurrentiels à l'échelle mondiale.

[Traduction]

Mme Annie Koutrakis: Très rapidement, je vais m'adresser à M. Gibbons.

Merci de votre témoignage.

Monsieur Gibbons, comme vous le savez, il s'agit d'une étude sur les récents événements survenus chez Lynx Air.

Je serais curieuse de savoir comment vous avez pu bénéficier de la fermeture de Lynx Air.

M. Andrew Gibbons: Nous ne restons pas là à calculer les bénéfices lorsqu'un transporteur aérien ferme ses portes.

Comme je l'ai dit dans mes déclarations liminaires, nous sommes l'entreprise qui a réussi. Tant d'autres n'ont pas réussi. Ce n'est pas un jour de réjouissance dans nos bureaux lorsqu'un transporteur aérien ferme ses portes. En fait, la concurrence nous rend plus fort.

Je dirais au Comité que nous avons fait d'Air Canada une entreprise plus forte. Air Transat nous a rendus plus forts; les nouveaux transporteurs aériens nous ont rendus plus forts.

Ce n'est pas un jour de célébration pour nous. Je peux vous expliquer ce que nous faisons pour servir ce marché. Pour servir ce marché, nous reconfigurons tous nos avions afin qu'une partie de chaque avion WestJet soit réservée à des billets moins chers.

Nous ne pensions pas différemment de Lynx, dans la mesure où nous avons géré Swoop; nous étions propriétaires de Swoop et nous avons exploité Swoop. En tant qu'entreprise, nous croyons que ce segment du marché peut être mieux desservi par WestJet. Plutôt que de promouvoir 180 sièges, vous pourriez peut-être devoir en promouvoir seulement 40 ou 60.

Nous croyons que c'est ce qu'il faut faire dans l'avenir pour les voyageurs canadiens. Nous croyons que c'est ce qu'ils veulent. Nous examinerons la question de nouveau dans un an pour voir ce qu'il en sera.

Nous servons ce marché aussi, mais ce n'est pas un jour de réjouissance pour nous lorsqu'un transporteur aérien ferme ses portes.

• (1210)

Le président: Merci, madame Koutrakis.

Monsieur Iacono, allez-y.

[Français]

M. Angelo Iacono (Alfred-Pelland, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

La composition de ma circonscription, Alfred-Pelland, est diversifiée. De nombreux citoyens m'ont exprimé leurs inquiétudes, car ils voyagent sur de longues distances vers des pays tels que l'Italie, Haïti et divers pays du Maghreb et d'Amérique latine.

Quelles mesures Air Canada, WestJet et Air Transat prennent-elles pour rendre les voyages internationaux plus abordables pour les familles qui trouvent le prix de ces voyages prohibitif?

M. David Rheault: Monsieur Iacono, je vous remercie de votre question.

Plusieurs de nos employés habitent votre circonscription, puisqu'elle est située près de notre plaque tournante internationale de Montréal.

Tous les transporteurs gardent un œil sur les coûts, afin de s'assurer d'offrir un produit abordable et compétitif, et pas seulement comparativement aux autres compagnies aériennes du pays.

En effet, vous avez fait référence aux voyages internationaux, pour lesquels la concurrence est mondiale. Nous, nous opérons au Maroc; nous faisons donc concurrence à Royal Air Maroc. Nous opérons aussi en Algérie, et Air Algérie a également des vols jusqu'à Montréal.

Les transporteurs canadiens doivent offrir un produit à un prix compétitif, afin que les passagers choisissent de voyager avec nous. En retour, cela nous permet de créer des emplois chez nous.

M. Angelo Iacono: Monsieur Liebman, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Howard Liebman: Je vous remercie de votre question.

Air Transat va lancer, en juin, un tout premier vol vers l'Afrique, plus précisément vers le Maghreb, soit à Marrakech. De plus, nous sommes le seul transporteur qui dessert Haïti. Servir ces destinations est très important pour nous.

Pour ce qui est de la croissance des prix, j'ai fait une petite recherche et, dans les marchés que nous desservons, l'augmentation de nos prix pour les destinations internationales est à peu près de 20 à 30 % de moins que chez nos concurrents.

M. Angelo Iacono: Monsieur Gibbons, voulez-vous ajouter quelque chose?

[Traduction]

M. Andrew Gibbons: Pour ce qui est de l'Italie spécifiquement, nous avons un vol direct très populaire de Calgary à Rome, qui en est à sa deuxième saison. Le vol est très populaire, donc il ajoute une composante de l'Ouest canadien à la connexion entre le Canada et l'Europe.

Je pense que la réalité, dans une économie de marché, c'est que le marché européen était en ne peut plus populaire l'année passée. Le président de Delta Airlines a dit en février ou en mars qu'il avait déjà vendu 75 % de tous ses sièges transatlantiques. Nous parlons du marché du voyage le plus populaire et le plus prisé en été au Canada.

Pour répondre à votre question, ce que nous pouvons faire, c'est ajouter plus de trajets et combler le vide dans le marché qui existe selon nous. Nous avons fait cela dans l'Ouest du Canada

Le président: Merci beaucoup, monsieur Gibbons et monsieur Iacono.

Honorables collègues, nous allons maintenant suspendre la réunion jusqu'après le vote.

• (1210)

(Pause)

• (1235)

Le président: Reprenons.

[Français]

Nous allons continuer le tour de questions.

Monsieur Barsalou-Duval, vous avez la parole pour six minutes.

M. Xavier Barsalou-Duval (Pierre-Boucher—Les Patriotes—Verchères, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos précieux témoins de leur présence. Le sujet que nous abordons aujourd'hui est très important, soit l'état de la concurrence entre lignes aériennes au Canada.

Je vais d'abord m'adresser au représentant d'Air Transat pour une raison assez simple. En fait, nous menons cette étude en raison de la faillite de Lynx Air. Au cours des dernières années, WestJet a fait l'acquisition de Sunwing. Il y a aussi Swoop, qui fait partie de WestJet, et Flair Airlines, qui est dans une situation difficile. La compagnie Porter existe, mais elle n'offre pas nécessairement de vols à l'international.

En un sens, Air Transat est le seul rempart contre le potentiel duopole d'Air Canada et de WestJet.

Il n'y a pas si longtemps, beaucoup de gens faisaient des pronostics négatifs au sujet d'Air Transat. En effet, on supposait que l'entreprise allait faire faillite. Cela dit, elle a quand même traversé la pandémie et semble maintenant avoir un plan de croissance assez solide.

Pourquoi votre compagnie a-t-elle réussi à s'en sortir alors que d'autres n'ont pas réussi à traverser la crise?

M. Howard Liebman: Je vous remercie de votre question.

Je dois dire que ce n'était pas facile. Notre plus grand défi a été la pandémie. Je l'ai avoué dans mon allocution d'ouverture, nous sommes maintenant lourdement endettés. Si la pandémie n'avait pas eu lieu et si nous n'avions pas toutes ces dettes, la croissance qu'Air Transat pourrait amener au marché serait encore plus importante. Malgré tout, nous voulons travailler avec le Parlement, afin de trouver une façon de continuer à croître.

J'ai aussi parlé de notre alliance avec Porter, avec qui nous avons une entente commerciale pour offrir plus d'options ou de choix à tous les Canadiens et à tous les Québécois. Nous allons aussi ajouter de nouvelles destinations, comme Marrakech, au Maroc, et Lima, au Pérou. Nous avons aussi gardé la seule liaison entre Montréal, au Canada, et Port-au-Prince, en Haïti.

M. Xavier Barsalou-Duval: Je vous remercie.

Je dois admettre que les gens autour de moi mentionnent souvent qu'ils choisissent Air Transat parce qu'ils ont la certitude ou la garantie de recevoir un bon service en français, ce qui est très important, à mon avis.

Lors d'une précédente réunion, certains témoins nous ont mentionné qu'un des éléments qui pourraient permettre d'améliorer la concurrence est l'accès au bon créneau de vols et l'accès aux portes. Toutefois, ils nous ont mentionné qu'il ne faudrait pas que cela se fasse aux dépens d'une entreprise déjà établie. Quand j'ai demandé à Air Canada, qui occupe une grande place sur le marché, s'il fallait limiter sa croissance, on m'a répondu que non.

Comment faire pour ne pas limiter la croissance d'Air Canada tout en permettant aux plus petits acteurs de croître? Je présume qu'il y aura des travaux dans les grands aéroports et que les créneaux vont être limités.

Existe-t-il une façon de faire les deux?

M. Howard Liebman: C'est une question très importante, et c'est aussi une de nos inquiétudes.

Effectivement, les aéroports de Montréal et de Toronto seront des chantiers pendant plusieurs années. Pour nous et pour nos concurrents, il sera très important de travailler avec les aéroports pour s'assurer un accès adéquat aux infrastructures, comme les portes, et aux créneaux dans les aéroports. Sinon, il n'y aura pas beaucoup de concurrence.

• (1240)

M. Xavier Barsalou-Duval: Y a-t-il un mécanisme en particulier qui permettrait de faciliter cet accès?

M. Howard Liebman: À ma connaissance, il n'y en a pas, car c'est géré localement par les aéroports. Nous sommes de bons partenaires des aéroports, mais il serait important d'avoir le réflexe, quand on aborde cette question, de s'assurer que les concurrents peuvent accéder adéquatement aux infrastructures des aéroports, surtout les aéroports servant de plaques tournantes, comme les aéroports de Montréal et de Toronto, entre autres.

M. Xavier Barsalou-Duval: Plusieurs ont soulevé le fait que, au Canada, on utilise le modèle utilisateur-payeur. Selon ce modèle, les utilisateurs paient des frais en fonction des coûts que génèrent ces infrastructures. Ailleurs dans le monde, on utilise un modèle un peu différent, c'est-à-dire qu'on subventionne les aéroports.

Je vous pose donc une question bien naïvement: si on décidait de financer l'expansion des infrastructures là où cet investissement pourrait aider à créer de la concurrence, cela pourrait-il être un bon

moyen de créer cette concurrence? On pourrait permettre à l'aéroport de s'agrandir, mais en donnant d'abord aux plus petites entreprises la possibilité d'y avoir accès.

Ma question s'adresse à M. Liebman, mais, si MM. Rheault et Gibbons veulent y répondre par la suite, cela me fera plaisir.

M. Howard Liebman: Pour ce qui est du modèle, le problème, aujourd'hui, c'est qu'il y a un endettement énorme chez les transporteurs, chez NAV CANADA et chez les aéroports. La pandémie en a ajouté beaucoup. Or, dans le modèle canadien, les plus grands aéroports paient un loyer représentant 12 % de leurs revenus au fédéral et cet argent, soit 400 millions ou 500 millions de dollars, va dans les coffres du fédéral. Il n'est pas forcément réinvesti.

Alors, si le fédéral encaisse des centaines de millions de dollars par année, on peut se demander d'où va venir le financement nécessaire pour nos infrastructures aériennes. Aux États-Unis et en Europe, c'est de l'argent qui est investi par les gouvernements centraux, parce que l'aviation est une locomotive économique essentielle.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Liebman.

Monsieur Barsalou-Duval, malheureusement, il ne vous reste plus de temps de parole.

[Traduction]

Monsieur Bachrach, c'est à vous. Vous avez six minutes.

M. Taylor Bachrach (Skeena—Bulkley Valley, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être présents aujourd'hui et de répondre à nos questions.

Monsieur Rheault, vous avez décrit le secteur aérien du Canada comme étant « dynamique et concurrentiel ». Ce message semble complètement à l'opposé de ce que nous avons entendu à notre dernière réunion, de la bouche de chercheurs et d'universitaires qui travaillent dans ce domaine et qui examinent la structure du secteur du transport aérien.

Selon moi, une excellente question a été soulevée. Notre président, à la toute fin de la réunion, a essentiellement demandé ce qui suit: si nous devons suivre la recommandation et réduire les taxes et les frais et ainsi diminuer les coûts d'exploitation des transporteurs aériens au Canada, qu'est-ce qui empêcherait ceux-ci de simplement augmenter leurs prix, de demander le même prix aux passagers et d'empocher les profits? On n'a essentiellement pas répondu à la question. Dans les faits, on nous a répondu « Bienvenue dans le capitalisme ».

Voici la question que j'aimerais vous poser: Comment pouvons-nous nous assurer que les clients pourront bénéficier de ces réductions?

Je soutiens que notre secteur du transport aérien n'est pas très concurrentiel. Il est certain que les communautés que je représente ne croient pas que cette concurrence se traduit par des prix plus bas.

Présentement, Air Canada et WestJet affichent des profits. Je pense que, selon Moody's, les profits seront encore plus élevés en 2024. Il semble que vos affaires vont bien, avec la structure actuelle de réglementation, de taxes et de frais.

Pourquoi devons-nous les réduire?

M. David Rheault: Je dirais tout d'abord, comme je l'ai mentionné dans ma déclaration, que la concurrence est très forte dans le marché canadien comparativement à d'autres pays.

[Français]

Si vous me le permettez, je vais continuer en français.

En 2012, le Sénat s'est posé la même question que le président a posée la dernière fois, et en a fait rapport. Il s'est demandé ce qui se passerait si les taxes et les frais baissaient. Un élément de consensus parmi les témoins et une des recommandations du rapport était que, si la base de coûts baissait pour les opérateurs, on permettrait aux compagnies aériennes, les petites comme les grandes, de stimuler davantage le marché. Or c'est en stimulant le marché qu'on créera plus de volume et qu'on permettra à plus de transporteurs d'offrir plus de capacité à des tarifs plus abordables.

Vous et M. le président avez posé la même question: si les frais baissent, par quel mécanisme les économies vont-elles se transférer sur les prix des billets? La réponse, c'est que cela va se faire par la concurrence, parce que si un transporteur veut trop faire de profit, la concurrence va intervenir dans le marché.

• (1245)

[Traduction]

M. Taylor Bachrach: On soutient que, si on diminue les droits, les frais et les taxes, les obstacles à l'entrée sont moindres pour les petits transporteurs, et il y aura davantage de concurrence, ce qui, en théorie, fera baisser les prix.

M. David Rheault: En effet.

M. Taylor Bachrach: L'inconvénient, c'est que quelqu'un devra assumer ces coûts. L'idée qui est mise de l'avant à la fois par les aéroports et par les compagnies aériennes, c'est que la population canadienne devrait subventionner le secteur du transport aérien. C'est l'argument que...

M. Andrew Gibbons: Personne ne dit cela.

M. David Rheault: Personne ne dit cela.

M. Taylor Bachrach: Nous avons entendu dire que nous devrions passer d'un modèle de l'utilisateur-payeur, selon lequel les voyageurs aériens payent les frais de transport du secteur, à un modèle où le gouvernement investit dans le transport aérien en tant que bien public et secteur de l'économie.

C'est l'argument que nous avons entendu à notre dernière réunion.

M. David Rheault: Je dirais que nous n'utilisons même pas encore de modèle de l'utilisateur-payeur ici, au Canada, parce que les recettes perçues par l'industrie ne sont pas réinvesties. Le premier exemple concerne les loyers fonciers. Le deuxième exemple concerne la taxe d'accise sur le carburant.

Par exemple, aux États-Unis, tous les montants qui proviennent de l'industrie sont placés dans un fonds en fiducie qui est réinvesti dans les infrastructures. Cela ressemble davantage à un véritable modèle de l'utilisateur-payeur. Tous les frais et les droits provenant de l'industrie sont réinvestis dans l'industrie. C'est la première chose.

Deuxième chose, certaines personnes croient que le transport aérien ne profite qu'aux personnes qui voyagent. En fait, dans une économie mondialisée comme celle du Canada, bien des collectivités dépendent du transport aérien pour le tourisme, l'immigration ou le commerce. L'aspect public du transport aérien justifie tout à fait le soutien du gouvernement aux infrastructures nécessaires à ce secteur.

M. Taylor Bachrach: Je comprends. Cela profite davantage aux voyageurs aériens qu'aux personnes qui ne voyagent pas, toutefois. Je crois que vous pouvez en convenir.

J'aimerais passer à la question concernant les petits marchés ruraux. Vous savez que cela me préoccupe vraiment, étant donné que mes électeurs payent des frais exorbitants pour voyager avec Air Canada sur de courtes distances entre des collectivités comme Smithers, Prince Rupert et Vancouver.

Dans le marché du Nord-Ouest de la Colombie-Britannique, où WestJet fait concurrence, les vols sont toujours moins chers. Nous avons discuté de cette situation avec Air Canada il y a quelques années. Voilà le message que nous avons reçu: « Ne vous en faites pas. Les prix de WestJet sont artificiellement bas. La situation finira par se stabiliser, et il y aura un équilibre entre ces marchés. » Ce n'est pas encore arrivé. Les gens doivent conduire durant plus de deux heures pour avoir accès à des vols abordables.

Pourquoi y a-t-il une si grande divergence entre ces marchés?

M. David Rheault: Vous faites probablement référence aux aéroports de Smithers et de Terrace. J'ai vérifié hier, et la différence entre les tarifs de base est d'environ 15 ou 20 \$. Cela dépend de l'heure et de la disponibilité des sièges. Nous avons augmenté la capacité de l'aéroport de Smithers. Nous allons avoir une nouvelle ligne aérienne cet été.

Je vais citer la mairesse. « Je suis ravie d'apprendre qu'une deuxième ligne aérienne sera ajoutée par Air Canada à l'aéroport régional de Smithers », a-t-elle dit. « Le nouvel horaire permettra aux résidents et aux voyageurs d'affaires de planifier plus facilement leurs vols de correspondance. »

Vous pouvez voir que nous prenons des mesures pour augmenter la capacité.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Rheault.

[Traduction]

Merci, monsieur Bachrach.

Nous allons passer à la deuxième série de questions. Nous allons commencer par M. Strahl.

Monsieur Strahl, la parole est à vous. Vous avez cinq minutes, monsieur.

M. Mark Strahl (Chilliwack—Hope, PCC): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins.

Monsieur Gibbons, je vais commencer par vous. Vous avez mentionné que WestJet a déjà été en concurrence avec Air Canada et a réussi à la surpasser pour devenir un transporteur national dominant. Vous avez également parlé des taxes et des droits élevés que le gouvernement impose aux voyageurs aériens.

À la dernière réunion, nous sommes arrivés à un chiffre. Je crois qu'il était question de 100 à 150 \$ pour un billet d'aller-retour avant qu'une compagnie aérienne ne prenne un dollar à un passager. Diriez-vous que c'est exact, ou avez-vous un autre chiffre en ce qui concerne combien le gouvernement et les aéroports, l'ACSTA, Nav Canada...?

Lorsqu'une personne s'achète un billet, quelle somme va d'entrée de jeu au gouvernement ou aux entités sous réglementation fédérale?

• (1250)

M. Andrew Gibbons: Merci beaucoup, monsieur Strahl.

Le chiffre que nous avons rendu public est à peu près cela. Disons qu'un vol intérieur aller-retour coûte environ 160 \$ avant que le groupe WestJet n'applique son tarif de base. Nous croyons que c'est très élevé. Lynx croyait que c'était très élevé.

Il faut surtout savoir que cela étouffe la concurrence. Il y a des limites à ce que l'on peut faire pour stimuler l'économie lorsqu'on vend des billets à partir de 161 \$. Je crois que le problème est là.

C'est le problème qui touche votre collectivité, lorsque vos électeurs choisissent d'aller dans l'État de Washington. Ce n'est pas parce qu'il y a là-bas de meilleurs avions, équipages, employés ou services. Ils y vont en raison de cet obstacle, qui n'a rien à voir avec votre compagnie.

M. Mark Strahl: Les taxes et les droits imposés par le gouvernement créent de la concurrence entre les aéroports américains et les aéroports canadiens et entre les compagnies aériennes américaines et les compagnies aériennes canadiennes.

Je vais maintenant citer l'Institut économique de Montréal, qui a dit: « Ottawa préfère voir nos aéroports comme une vache à lait, plutôt que l'infrastructure de transport essentielle qu'ils représentent. »

Êtes-vous d'accord avec cette déclaration?

M. Andrew Gibbons: Je crois que c'est officiel, honnêtement.

Le gouvernement perçoit des droits supplémentaires pour les services qu'il fournit aux voyageurs canadiens. Je crois qu'il faut se préoccuper des voyageurs et des consommateurs.

Prenons par exemple l'ACSTA, rapidement. Je n'ai rien contre le leadership de l'ACSTA — elle fait de son mieux pour protéger la population canadienne —, mais ces droits ont augmenté de 29,5 %, et nous voudrions bien savoir si l'argent... Ce sont les droits que payent nos clients. Nous croyons que cet argent devrait être placé en fiducie d'intérêt public et être directement lié aux services fournis par l'organisation. Ce n'est pas si simple, et il est parfois déroutant d'essayer de comprendre où sont versés les droits par rapport au budget alloué à l'organisation.

Ce qui nous préoccupe maintenant, monsieur Strahl, c'est que les droits que payent les voyageurs pour leur sécurité contribuent parfois aux recettes générales et que c'est du surpaiement.

Ce n'est qu'un exemple de la façon dont les droits sont utilisés, et nous croyons que, étant donné que les consommateurs et nos clients payent ces droits, il devrait y avoir une plus grande transparence à ce sujet.

M. Mark Strahl: Affirmez-vous aujourd'hui que, si le gouvernement diminuait ces droits de manière générale — afin de réduire les taxes, les loyers des aéroports et les droits qu'il impose, par exemple, pour la sécurité — pour faire davantage concurrence aux États-Unis... Si le gouvernement réduisait ces droits de 161 \$, cela aurait-il un effet positif sur vos offres? Pourriez-vous offrir davantage de trajets et des prix plus concurrentiels à vos clients?

Croyez-vous que d'autres nouvelles entreprises, comme Lynx, qui a fait faillite... Je crois que huit compagnies aériennes ont fait faillite depuis le début des années 2000... Pensez-vous que, si le Canada réduisait les droits et devenait plus concurrentiel à ce cha-

pitre, cela augmenterait la concurrence dans l'industrie aérienne canadienne?

M. Andrew Gibbons: Je crois qu'il n'y a aucun doute à ce sujet. C'est ce qu'ont dit les témoins, mardi.

De plus, nous avons, dans notre pays, une fâcheuse tendance à tenir des propos du genre: « C'est seulement 3 \$. C'est seulement 4 \$. C'est seulement 5 \$. » Nous avons ressenti l'effet cumulatif de ces droits, et l'effet le plus notable, monsieur Strahl, ce sont les sept millions de Canadiens qui utilisent les aéroports frontaliers américains pour nulle autre raison que celle sur laquelle vous vous interrogez.

Si nous pouvions récupérer ces clients... Pourquoi faisons-nous cadeau de ces voyageurs aux États-Unis et à ces compagnies? Nous devrions nous employer à y mettre un terme.

Le président: Merci.

M. Andrew Gibbons: J'aimerais faire un bref commentaire.

Nos clients payent ces droits, et ils en payent trop. Il ne s'agit pas d'une réduction d'impôt ou de quelque chose que nous pouvons accorder à une compagnie canadienne qui, c'est selon, agit ou pas dans l'intérêt public. Cela concerne les voyageurs et ce qu'ils payent.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à Mme Murray.

Madame Murray, la parole est à vous. Vous disposez de cinq minutes, s'il vous plaît.

L'hon. Joyce Murray (Vancouver Quadra, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins de leur témoignage et de cette discussion intéressante jusqu'à présent.

Je vais revenir sur une remarque qui vient tout juste d'être faite. Je crois avoir entendu que sept millions de voyageurs canadiens utilisent les aéroports américains, ce qui a été attribué aux droits imposés.

Nous avons entendu dire l'autre jour que la difficulté majeure pour l'industrie aérienne canadienne est la taille de notre pays ainsi que sa population plus petite.

Dans quelle mesure, selon vous, les compagnies aériennes américaines sont-elles plus compétitives en raison de la structure de base des États-Unis, dont la population est 10 fois supérieure à celle du Canada, mais dont la taille est semblable, plutôt qu'en raison des droits?

• (1255)

M. David Rheault: Mon homologue a dit que sept millions de voyageurs canadiens prennent l'avion à partir des États-Unis. Cela montre bien que c'est moins cher là-bas.

Je peux également vous dire que, pour ce qui est de la présence des transporteurs américains au Canada, dans les aéroports autres que les quatre principaux aéroports du pays, leur présence a diminué de 40 % depuis la pandémie. Bon nombre de liaisons aériennes n'ont pas été rétablies au Canada par les transporteurs américains, parce que, lorsqu'ils doivent affecter un aéronef, ils envisagent de nombreuses possibilités. Qu'un aéronef soit affecté au Canada ou aux États-Unis, il s'agit du même aéronef et du même équipage. Le fait qu'ils ne reviennent pas au Canada indique qu'il y a ici des problèmes de coûts, auxquels nous devrions nous attaquer ensemble.

L'hon. Joyce Murray: Je vous remercie.

J'ai bien compris que les Canadiens prennent des décisions en fonction de leur portefeuille, et cela leur coûte moins cher, mais je voulais savoir si cela coûte moins cher en raison de la structure du marché américain et du nombre de personnes qui voyagent comparativement aux chiffres du marché canadien.

Quoi qu'il en soit, j'aimerais passer à autre chose.

Monsieur Liebman, j'aimerais en savoir davantage sur votre coentreprise avec Porter Airlines. Pouvez-vous nous expliquer en quoi cela rend la compagnie Air Transat plus concurrentielle qu'elle ne le serait autrement?

M. Howard Liebman: Très brièvement, compte tenu de l'heure, nous avons toujours été un transporteur international de point à point. Vous pouvez prendre un vol d'Air Transat à Québec, à Montréal, à Toronto, à Halifax, à Moncton ou peu importe vers une destination internationale.

La coentreprise avec Porter est un accord commercial. Nous sommes deux compagnies distinctes et nous le resterons. À mesure que Porter augmentera son offre de services d'un bout à l'autre du Canada — dans les villes de tout le pays — et partout en Amérique du Nord, elle assurera le transport de passagers en correspondance avec les vols internationaux d'Air Transat. Vous pouvez acheter un billet d'avion à Winnipeg, à Regina ou à Edmonton en direction de Toronto ou de Montréal, puis vous rendre à Lyon, à Bordeaux ou à Rome, par exemple.

C'est un nouveau choix qui s'offre aux voyageurs et qui fait peut-être concurrence à Air Canada, à WestJet ou à un transporteur étranger. Il s'agit d'une option supplémentaire qui s'offre aux voyageurs canadiens, et elle sera concurrentielle.

L'hon. Joyce Murray: Nous avons parlé des droits. Nous comprenons que les droits d'utilisation imposent le coût de l'expérience aux clients, et non aux contribuables.

Que peut faire le gouvernement pour éliminer les obstacles ou augmenter les possibilités d'arrangements de coopération, qui, selon vous, permettraient de réduire les obstacles à la concurrence et aux services ici, au Canada?

M. Howard Liebman: Une fois de plus, très rapidement, de façon générale Transat, Porter et d'autres compagnies ont fermé leurs portes durant la pandémie et sont endettées de centaines de millions de dollars.

Nous devons examiner ces programmes. Ils ont sauvé les compagnies. Ils ont fonctionné. Ils ont sauvé des emplois. Toutefois, les dettes s'accumulent ainsi que les intérêts sur ces dettes. Comment pouvons-nous aller de l'avant et protéger également la concurrence?

Dans les aéroports-pivots, où ces deux compagnies effectueront la connexion, comment pouvons-nous nous assurer d'un accès adéquat et équitable aux infrastructures, d'autant plus qu'il y aura beaucoup de travaux de construction au cours des prochaines années?

L'hon. Joyce Murray: Si le gouvernement a un moyen de faciliter ces types d'arrangements, vous pourriez peut-être noter quelques idées par écrit.

Je voulais poser ma dernière question...

Le président: Malheureusement, madame Murray, il ne reste plus de temps. Je vais être très strict aujourd'hui.

L'hon. Joyce Murray: Cela concernait les émissions de gaz à effet de serre.

[Français]

Le président: Monsieur Barsalou-Duval, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Xavier Barsalou-Duval: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Rheault, lors de la dernière rencontre, que vous avez sûrement écoutée, nous avons notamment parlé du transport aérien régional, dans lequel Air Canada joue un certain rôle. Aujourd'hui, comme lors de la dernière rencontre, à peu près tout le monde a parlé des taxes et des frais d'utilisation, qui sont un frein à l'utilisation de ces services par les consommateurs, puisqu'ils font augmenter les prix.

Comme je l'ai déjà soulevé, si on subventionnait le transport aérien pour les gens qui vont dans le Sud pour prendre du soleil, ce serait peut-être moins acceptable pour M. et Mme Tout-le-Monde que le fait de subventionner en partie le transport aérien dans certaines régions éloignées, où il est essentiel.

J'aimerais savoir ce qu'en pense Air Canada. Cela vous permettrait peut-être même de jouer un plus grand rôle dans le transport aérien régional.

• (1300)

M. David Rheault: Je vous remercie, monsieur Barsalou-Duval.

D'abord, vous avez raison, nous sommes présents dans les régions du Québec. Air Canada est présente à Sept-Îles, à l'aéroport Saguenay-Bagotville, à Rouyn-Noranda et aux Îles-de-la-Madeleine, notamment.

Le gouvernement du Québec a d'ailleurs été actif dans ce dossier. Il a mis en place un programme qui aide l'utilisateur en lui donnant accès à des tarifs réduits tout en lui permettant de choisir son transporteur. Le coût du billet est fixé à 500 \$ par les transporteurs aériens. Effectivement, des initiatives qui peuvent être créées pour essayer de réduire les tarifs, mais cela laisse la personne choisir le transporteur aérien avec lequel elle veut voyager.

M. Xavier Barsalou-Duval: M. Gibbons semble vouloir ajouter quelque chose.

M. Andrew Gibbons: Oui, merci.

[Traduction]

Tout d'abord, je dirais que nous devons cesser d'aller dans l'autre direction à propos des frais avant de commencer à parler de subventions. C'est ce qui est arrivé en Europe, en partie. L'Europe a créé cette énorme industrie autour du règlement 261 de l'Union européenne, en vertu duquel des milliards de dollars ont été versés dans ce programme. Ce qu'il en a résulté, c'est que les voyages régionaux sont devenus si chers et si peu rentables que l'État a dû commencer à subventionner les trajets régionaux.

Je ne pense pas que nous voulions suivre cette voie au Canada...

[Français]

M. Xavier Barsalou-Duval: Je vais devoir vous interrompre, parce qu'il ne reste pas beaucoup de temps avant que le président m'interrompe.

Pour ce qui est de la question des taxes et des frais que vous soulevez, vous dites qu'une certaine portion de ces revenus n'est pas réinvestie. Au-delà des loyers aéroportuaires, quels sont ces fameuses taxes et ces frais qui ne sont pas réinvestis?

S'il ne reste pas assez de temps, je vous invite à nous soumettre votre réponse par écrit.

[Traduction]

M. Andrew Gibbons: Les loyers aéroportuaires sont le cas le plus évident. On en parle depuis des dizaines d'années, même au Comité, et vous avez fait partie du groupe qui a formulé des recommandations pour que le loyer soit investi dans l'industrie. La taxe d'accise sur le carburant d'aviation est une taxe qui n'est pas réinvestie dans l'industrie. Aux États-Unis, c'est quelque chose qui...

Le président: Merci beaucoup, monsieur Gibbons.

Monsieur Bachrach, la parole est à vous pour deux minutes et demie, s'il vous plaît.

M. Taylor Bachrach: Merci, monsieur le président. J'aimerais maintenant passer à une autre question qui a récemment été soulevée au sujet d'Air Canada.

Monsieur Rheault, je sais que vous connaissez bien ce dossier.

La grande cheffe Woodhouse a eu un problème lors de son vol avec Air Canada au cours duquel, je pense, on lui a retiré sa coiffe, ou l'étui qui servait à la transporter lui a été retiré.

Pourriez-vous nous dire un peu comment Air Canada réglerait cette situation, à quels changements politiques nous devrions nous attendre et comment l'entreprise a réagi?

[Français]

M. David Rheault: Je vous remercie de votre question, monsieur Bachrach.

Oui, je suis au courant de l'incident qui s'est produit la semaine passée. C'est l'étui de la coiffe traditionnelle de la cheffe Woodhouse Nepinak qui a été mis en soute. Nous nous sommes excusés de cette situation. Notre président a parlé à la cheffe et nous nous sommes engagés à revoir la formation que nous donnons à nos employés concernant le transport d'objets sacrés, comme la coiffe de la cheffe.

Nous allons donc faire davantage de sensibilisation, comme je le disais, mais également établir une procédure pour le transport de ces objets. Les gens pourront nous contacter à l'avance afin que nous puissions prendre les mesures nécessaires pour nous assurer que le transport de ces objets se déroule sans heurt.

[Traduction]

M. Taylor Bachrach: Je suis heureux que l'on prenne ces mesures.

Pourriez-vous donner au Comité une idée du moment où cet examen et cette formation seront effectués? Seriez-vous prêt à faire rapport au Comité et à informer ses membres des changements que votre compagnie va apporter en conséquence?

[Français]

M. David Rheault: Nous sommes déjà en train de revoir nos procédures pour mettre en place, comme je l'expliquais, un système afin que les gens nous informent à l'avance des objets religieux ou sacrés avec lesquels ils vont voyager.

Bien sûr, je pourrai faire un suivi auprès du Comité pour ce qui est des prochaines étapes.

• (1305)

[Traduction]

M. Taylor Bachrach: Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bachrach.

Nous avons ensuite M. Strahl.

Monsieur Strahl, la parole est à vous pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Mark Strahl: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Gibbons, j'aimerais continuer notre conversation. Nous avons vu les frais de NAV Canada augmenter de 29 % depuis la pandémie. Vous avez mentionné que les frais de l'ACSTA ont augmenté de 29 % dans le dernier budget. Nous avons vu que les loyers aéroportuaires versés au gouvernement ont augmenté de 42,5 % au cours des dix dernières années.

Alors que le gouvernement ajoute des frais, qu'il impose aux clients qui essaient de voyager par avion, ce qui augmente les coûts pour les voyageurs canadiens, il me semble que le gouvernement n'a réellement aucun intérêt à augmenter les tarifs des voyages aériens au pays. En augmentant les taxes et les frais, cela pourrait en fait diminuer les voyages aériens au pays.

Avez-vous un avis à ce sujet? Le gouvernement vous a-t-il laissé entendre que son objectif était d'accroître le transport aérien au Canada, ou veut-il le réduire?

M. Andrew Gibbons: Je ne répondrai pas à cette question. Je pense que c'est une question à poser au ministre lorsqu'il sera ici.

Ce que je peux vous dire, c'est que, dans les collectivités...

M. Mark Strahl: Il ne viendra pas. Il a dit qu'il ne viendrait pas.

M. Andrew Gibbons: Dans les collectivités d'un bout à l'autre du pays, la réponse aux mesures que nous prenons est très positive, monsieur Strahl.

C'est ce que les experts ont dit. Le Canada impose un fardeau fiscal et réglementaire élevé, et la réorientation et la modernisation de ces politiques vont favoriser la concurrence.

La motion soumise au Comité tient compte de l'échec de Lynx Air. Lynx a cité les raisons de son échec, selon elle. Je pense qu'il s'agit d'une compagnie aérienne très bien capitalisée. Elle appartenait à l'un des propriétaires-exploitants de compagnies aériennes les plus avisés au monde, et elle a échoué.

Il existe des difficultés. Vous avez examiné la situation de l'ACSTA, de NAV Canada, des loyers et des frais d'améliorations aéroportuaires, et je pense que le dénominateur commun entre tous, c'est qu'il y a beaucoup de dettes à éponger à cause de la pandémie. Ces dettes, que ce soient celles des compagnies aériennes ou de ces organisations, se font sentir sur le voyageur. Nous sommes en pleine crise de l'abordabilité.

Encore une fois, pour revenir au Règlement sur la protection des passagers aériens, chaque communauté, chaque petite compagnie aérienne, chaque petite région et tout le monde dans le pays a dit que ce n'est pas le temps d'augmenter le coût des voyages. Nous devons protéger les voyageurs canadiens, mais nous ne devrions pas non plus augmenter les coûts à l'heure actuelle.

M. Mark Strahl: Merci, monsieur Gibbons.

Je suis désolé de vous interrompre. Le ministre des Transports a été invité, et nous n'avons aucune indication selon laquelle il a accepté l'invitation de venir nous en parler.

Je tiens également à discuter de quelque chose dont vous avez parlé dans votre déclaration liminaire concernant l'équité intermodale, quant à la façon dont le gouvernement soutient différents modes de transport au Canada. Nous venons de terminer une longue étude du train à grande fréquence au Canada.

Pensez-vous que nous devons aborder les questions du manque de concurrence ou de l'environnement concurrentiel dans le secteur aérospatial du transport aérien au Canada avant d'envisager d'investir massivement dans un mode de transport qui ne sera pas disponible? Je sais que vous vous concentrez sur l'Ouest. Je peux vous dire qu'aucun de mes électeurs n'utiliserait jamais de train à grande fréquence. Ils devraient parcourir 3 000 kilomètres dans l'un de vos jets pour pouvoir arriver au début du trajet.

Pensez-vous que nous devons nous pencher sur la compétitivité et les investissements dans le secteur aérien avant de pouvoir examiner en profondeur des services comme le train ou le service d'autobus à grande fréquence, comme il en a été question plus tôt? Pensez-vous que le gouvernement a fait ce travail d'examiner comment améliorer la connectivité au moyen de l'espace aérien avant d'investir 10 milliards, 20 milliards ou 30 milliards de dollars dans un nouveau train à grande fréquence?

M. Andrew Gibbons: Eh bien, je ne me prononcerais pas sur le moment qui précède ou suit la séquence des événements. Je ferais simplement observer qu'il y a un fort... Cela découle de nos conversations avec les provinces et les premiers ministres. Si vous regardez Terre-Neuve-et-Labrador, à titre d'exemple, les citoyens de Terre-Neuve-et-Labrador paient pour toutes leurs infrastructures et toute leur sécurité, et ils paient trop cher pour ces services alors que nous avons des politiques de transport dépassées qui subventionnent le transport ferroviaire.

Je ne dis pas que le transport ferroviaire ne devrait pas être subventionné ou qu'il devrait l'être. Je fais simplement observer que, si la question est de savoir comment les régions du pays peuvent toutes être connectées adéquatement et de manière abordable, c'est une question qui devrait être étudiée, de manière naturelle et logique, parce que vos citoyens à Chilliwack n'en profitent pas. C'est d'un transport aérien dont votre communauté et les régions éloignées de la Colombie-Britannique ont besoin.

Je pense que c'est un enjeu, et nous l'avons présenté dans notre mémoire et dans nos recommandations pour dire, dans le cadre de l'examen des frais, que l'on devrait comparer la façon dont d'autres modes de transport sont traités. C'est une simple question d'équité.

• (1310)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Gibbons, et merci, monsieur Strahl.

Je vais maintenant céder la parole à M. Badawey. Monsieur Badawey, la parole est à vous pour cinq minutes, s'il vous plaît.

M. Vance Badawey: Merci, monsieur le président.

J'ai trouvé la conversation très enrichissante. Je ne vais pas commencer à parler des aspects politiques de ce dont nous essayons de discuter aujourd'hui ni, bien sûr, de certaines des réponses que certaines des personnes qui nous entourent essaient de vous soutirer

pour faire avancer ce programme. Je vais concentrer mes questions sur le sujet de l'étude, c'est-à-dire traiter de l'état de la concurrence aérienne ici, au Canada, et au bout du compte, de notre capacité en tant que partenaires de l'améliorer pour le client, que ce soit au moyen du coût ou de la connectivité.

Pour cette séance, je vais vraiment me concentrer sur vous, monsieur Liebman, concernant Air Transat, et pour la prochaine, sur M. Jones de Flair, en particulier en ce qui concerne le « comment » du « quoi ». Je souligne essentiellement le « quoi » et j'insiste sur ce qu'il est. Je m'intéresse maintenant au « comment ».

Je vais vous céder la parole, parce que vous allez répondre non pas à moi, mais bien à cette jeune dame ici, dont le témoignage sera contenu dans le rapport final à présenter au Comité, qui sera envoyé au ministère en vue d'une réponse et puis qui, je l'espère, débouchera sur une stratégie permettant de réaliser les choses.

Cela dit, j'ai une question très simple à vous poser: comment vous y êtes-vous pris? En particulier, quelles leçons pouvons-nous tirer de vous pour savoir comment encourager davantage la concurrence? Comment avez-vous réussi à vous maintenir à flot? Quels investissements avez-vous faits sur le plan du fonctionnement et des immobilisations? Pouvons-nous tirer des leçons de vous pour nous assurer que, à partir de ce niveau ou de ce fondement, nous pouvons aller de l'avant avec une stratégie que nous pouvons adopter?

M. Howard Liebman: Je tiens à rappeler qu'Air Transat et ses 5 000 employés sont ici pour travailler avec le Parlement et le gouvernement afin de protéger et de rehausser la concurrence au Canada.

Depuis 37 ans, Air Transat transporte les Canadiens principalement dans leurs voyages d'agrément, leurs voyages à l'étranger et parfois leurs voyages de retour à la maison. Chaque année également, nous amenons des centaines de milliers de visiteurs au pays, principalement d'Europe. Nous sommes passés d'un avion à maintenant près de 40, et 5 000 employés.

Nous avons maintenu le cap. Nous nous sommes concentrés sur les affaires. Cela témoigne du professionnalisme de mes collègues. La pandémie nous a amené un défi de taille et nous a causé un très grand revers. Lorsque les frontières sont fermées, il n'y a tout simplement pas d'activités; il n'y a pas de revenus. Bien sûr, c'est le plus grand défi auquel nous avons été confrontés dans notre histoire de 37 ans.

Heureusement, et grâce au soutien d'urgence du gouvernement, nous sommes toujours là. Nous avons l'intention de continuer de faire ce que nous faisons depuis les 37 dernières années, et ce, de façon plus importante et meilleure, de façon nouvelle avec de nouveaux partenaires, en tendant la main à des compagnies comme Porter et d'autres. Nous avons également conclu un accord de partage des codes de vol avec WestJet. Nous sommes ici pour travailler avec tout le monde, dans le but de fournir un service aérien fiable et concurrentiel sur le marché.

M. Vance Badawey: À ce sujet, ce n'est peut-être pas une question à laquelle vous pouvez répondre maintenant, mais j'aimerais vraiment savoir si vous pouvez m'envoyer l'information. Quel est votre ratio d'endettement par rapport à votre ratio d'exploitation en ce moment?

M. Howard Liebman: J'obtiendrai ce renseignement pour vous, mais rappelez-vous que nous n'avons jamais eu un sou de dette jusqu'à...

M. Vance Badawey: C'est pourquoi je pose la question.

M. Howard Liebman: Nous avons en fait 700 millions de dollars en espèces. Les 700 millions de dollars sont partis, et nous devons 800 millions de dollars à la Couronne. C'est énorme. C'est un ratio qui est trop important, et nous devons le maîtriser pour faire ce que nous devons faire sur ce marché.

M. Vance Badawey: Cela grève votre budget d'exploitation, parce que vous financez probablement beaucoup de cette dette à l'aide de votre budget d'exploitation.

M. Howard Liebman: C'est tout à fait le cas, et je veux insister pour dire que ce n'est pas par notre faute, parce que nous n'avons jamais eu de dette avant la pandémie. La situation est telle qu'elle est, et nous devons y faire face.

M. Vance Badawey: À ce sujet, il est toujours facile de dire que le gouvernement peut simplement vous donner un chèque, mais avec certains des investissements que vous consentez dans le cadre de votre exploitation, surtout en ce qui concerne les immobilisations, les dépenses ponctuelles, les répercussions sur vos opérations peuvent être atténuées si le gouvernement commence à participer à certaines des autres dépenses que vous accumulez d'une année à l'autre.

M. Howard Liebman: Il y avait d'autres modèles. Nous sommes très reconnaissants du soutien que nous avons reçu. C'était purement un prêt. Un demi-milliard de dollars a été investi dans le capital-actions d'Air Canada. Il existe d'autres modèles en Europe. Il y a eu des investissements massifs et des effacements de dettes.

Des options sont proposées pour que — Transat, Porter ou tout autre transporteur qui a besoin de soutien — nous réussissions à traverser cette crise pandémique; nous pourrions ensuite croître et intensifier la concurrence au pays.

• (1315)

M. Vance Badawey: Merci. J'aimerais m'asseoir ici et parler avec vous pendant encore une demi-heure.

M. Howard Liebman: Ce serait un plaisir.

M. Vance Badawey: Le président ne me le permettra pas.

Le président: Merci, monsieur Badawey. Blâmez-moi.

Je tiens à remercier les témoins qui ont comparu devant nous au premier tour. C'est vraiment formidable de vous voir tous les trois comparaître ici en personne. Merci beaucoup.

Chers collègues, je vous demande de rester assis pendant que nous suspendons la séance deux minutes et que nous permettons à l'équipe d'accueillir notre prochain groupe de témoins.

La séance est suspendue.

• (1315)

(Pause)

• (1320)

Le président: Nous reprenons nos travaux.

Chers collègues, nous accueillons, pour la seconde moitié de séance, M. Parm Sidhu, directeur général de l'aéroport international d'Abbotsford, par vidéoconférence.

Nous entendrons M. Stephen Jones, président et chef de la direction de Flair Airlines.

Nous accueillons M. Jeff Morrison, président et chef de la direction du Conseil national des lignes aériennes du Canada.

Bienvenue à vous tous.

Comme il a été discuté, je demanderai le consentement unanime pour renoncer à nos déclarations liminaires traditionnelles et les présenter par voie électronique pour ensuite les inclure comme témoignages, afin que nous puissions passer directement aux questions.

Ai-je le consentement unanime?

Des députés: D'accord.

Le président: Comme il n'y a pas d'objection, la proposition est ainsi adoptée.

Sur ce, je vous cède la parole, monsieur Williams. Vous disposez de six minutes, monsieur.

M. Ryan Williams: Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Monsieur Jones, je suis ravi que vous soyez ici pour représenter Flair Airlines. Vous êtes un concurrent. Nous avons besoin de plus de gens comme vous au Canada. Je suis heureux de vous parler aujourd'hui de la concurrence au Canada.

Monsieur Jones, je vais commencer tout de suite. En tant que représentant d'une nouvelle compagnie aérienne qui exerce une concurrence au Canada, avez-vous constaté des comportements anticoncurrentiels? Si oui, quel comportement vous empêche d'être une meilleure compagnie aérienne et de faire concurrence sur davantage d'itinéraires?

M. Stephen Jones (président et chef de la direction, Flair Airlines Ltd.): Oui, absolument, nous avons constaté des comportements anticoncurrentiels sur le marché. Je pense qu'il est assez clair pour nous que la présence de Flair sur le marché menace les grands transporteurs, comme nous les appelons, soit les deux grands transporteurs du duopoles, WestJet et Air Canada.

Quand on regarde en arrière, on peut voir la création de Swoop. Le transporteur Swoop n'a pas été créé pour promouvoir la concurrence. Swoop était une arme conçue pour mettre fin à la concurrence. Nous l'avons vu déployer ses ressources contre nous sur le marché. J'ai d'excellents exemples. Nous sommes entrés sur le marché du service aérien d'Edmonton à Comox. Swoop nous a immédiatement suivis un mois plus tard, à la même heure et aux mêmes jours de la semaine. Quand nous nous sommes retirés, Swoop s'est retiré.

Il y a un véritable déploiement actif, je suppose, de capacité contre nous. Donc oui, c'est un marché difficile.

M. Ryan Williams: C'est ce qui peut écraser une compagnie aérienne. En ce qui concerne ces plaintes, une autre compagnie aérienne, Lynx Air, n'existe plus, et il y en a eu d'autres dans le passé. Hier, un témoin nous a parlé de six groupes de compagnies aériennes qui ont fait faillite au Canada. Que fait le gouvernement pour vous aider lorsque vous constatez des comportements anticoncurrentiels comme vous venez de le mentionner?

M. Stephen Jones: Aucune aide n'a été reçue dans ce domaine, car cela donne lieu à un comportement prédateur. Je pense que l'existence de Flair est attribuable à la politique gouvernementale. À mon avis, la politique de 2018, qui a assoupli la propriété étrangère, a été l'un des éléments qui ont permis l'injection de capitaux dans Flair. Nous entretenons d'excellentes relations avec le gouvernement, mais je n'ai rien vu en ce qui concerne un comportement anticoncurrentiel précis.

M. Ryan Williams: Le gouvernement est-il au courant? Avez-vous porté plainte auprès du gouvernement, mais il ne fait rien?

M. Stephen Jones: Flair — et c'était avant mon arrivée — a déposé une plainte précise concernant Swoop et Abbotsford, mais cela n'a abouti à rien.

M. Ryan Williams: Lors de la présence du groupe de témoins précédents, j'ai mentionné des exemples de cas où, selon la place que vous occupez sur le marché, les prix diminuent. Normalement, lorsqu'il y a concurrence, le service augmente, et les prix diminuent.

De Toronto à Vancouver, qui est un itinéraire que vous desserviez... nous avons examiné une date, en comparant le trajet de Toronto à Ottawa, et la présence de votre compagnie aérienne semble faire baisser les prix à environ 385 \$ en moyenne pour ces compagnies aériennes. Lorsque vous n'êtes pas présent sur un marché comme celui de Toronto à Ottawa, où la distance est neuf fois inférieure à celle entre Toronto et Vancouver, il semble que le prix soit de 585 \$ pour ces compagnies aériennes. Il semble que vous faites baisser ces prix. Comment pouvons-nous vous amener à Toronto et à Ottawa... — cet itinéraire-là?

• (1325)

M. Stephen Jones: Vous soulevez un excellent point. C'est ce que nous appelons « l'effet Flair ». Lorsque Flair entre sur un marché, il fait baisser les prix de tous les acteurs du marché. L'effet Flair a entraîné, en moyenne, une réduction de 34 % des tarifs sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités par rapport à ce qu'ils étaient auparavant, et tous les Canadiens en profitent.

Que les gens aiment ou non Flair, ils devraient être reconnaissants que Flair soit là et qu'il exerce une concurrence, car nous apportons cet avantage. Nous avons estimé que cela dépasse 700 millions de dollars depuis que Flair a réellement commencé à prendre de la vitesse en 2021: 700 millions de dollars, de l'argent qui est allé dans les poches de Canadiens à une époque où l'abordabilité est l'une des grandes questions dont tout le monde parle. Les prix augmentent partout. Flair fait le contraire. Nous faisons baisser les prix, et cet argent qui reste dans la poche du consommateur circule dans l'économie en général, ce qui profite à tout le monde.

L'exemple précis que vous donnez, celui de Toronto et d'Ottawa, est un marché qui est en fait dominé par les grands joueurs, et nous ne croyons pas pouvoir être concurrentiels de manière efficace.

M. Ryan Williams: Quels obstacles précis voyez-vous à l'entrée sur ce marché et à la concurrence?

M. Stephen Jones: C'est un marché qui suppose une distance relativement courte. Les coûts aéroportuaires sont élevés aux deux extrémités, et la capacité d'amortir ces coûts par mille signifie que chaque mille parcouru est relativement cher. Les baisses de coûts aéroportuaires à l'une ou l'autre des extrémités changeraient certainement la donne.

M. Ryan Williams: En ce qui concerne les taxes dont nous avons parlé, nous avons entendu de nombreux témoignages selon lesquels les taxes semblaient être plus élevées dans tous les aéroports du Canada. Pensez-vous que cela constitue également un obstacle? Les taxes imposées par le gouvernement sont-elles un obstacle à l'entrée sur le marché?

M. Stephen Jones: Sans aucun doute. Le Canada est un endroit très coûteux où faire des affaires.

J'ai travaillé dans des compagnies aériennes du monde entier. J'ai passé 16 ans chez Air New Zealand. J'étais président du conseil d'administration de Star Alliance à cette époque. Pendant trois ans, j'ai été directeur général adjoint et directeur général de Wizz Air en Europe, l'un des meilleurs transporteurs à très bas prix, ou TATBP, au monde. On peut voir les décisions qui sont prises par les compagnies aériennes, et le coût de l'exploitation a un impact réel sur nos décisions en matière de réseau.

M. Ryan Williams: Air Canada a témoigné. Les représentants ont dit qu'il y avait plus de concurrence au Canada que dans d'autres pays. Alors, pourriez-vous nous parler de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et de certaines parties de l'Europe? Y a-t-il suffisamment de concurrence au Canada?

M. Stephen Jones: J'ai entendu les commentaires, et je me demandais combien de temps le transporteur a passé en Europe, car l'Europe est un marché très concurrentiel, et les transporteurs à très bas prix y exercent leurs activités avec beaucoup de succès.

Je pense que sans Flair, les tarifs aériens canadiens seraient beaucoup plus élevés. Sans Flair, je pense que la concurrence dans le pays reviendrait à ce qu'elle était auparavant, lorsqu'il fallait payer 800 \$ pour un vol d'une heure et demie. Vous savez, ça ne devrait pas être comme ça.

Quand nous sommes arrivés, je pense que l'un de nos plus gros concurrents était en fait le canapé. Les gens avaient abandonné le concept de voyage abordable. Ils restaient juste à la maison. Nous avons permis aux gens de se lever du canapé et de voyager plus souvent au pays, vers plus d'endroits.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Jones, et merci, monsieur Williams.

Nous allons maintenant entendre M. Iacono.

[Français]

Monsieur Iacono, la parole est à vous pour six minutes.

[Traduction]

M. Angelo Iacono: Merci, monsieur le président.

Monsieur Jones, j'ai une question pour vous. Mon collègue a dit que, lorsqu'il y a concurrence, les services diminuent, et les prix sont bas. Est-ce exact?

M. Stephen Jones: Oui.

M. Angelo Iacono: De plus, les représentants de WestJet ont déclaré plus tôt qu'aucune compagnie américaine ne veut offrir des vols à partir du Canada en raison des inconvénients existants, ainsi que des taxes élevées. Cependant, je tiens également à souligner que les taxes étaient beaucoup plus élevées lorsque les conservateurs étaient au pouvoir avant 2015 qu'elles ne le sont aujourd'hui.

Maintenant, pour rester sur le même sujet: si aucune compagnie américaine ne veut offrir de vols au Canada... et vous êtes une compagnie canadienne, n'est-ce pas?

M. Stephen Jones: C'est exact.

M. Angelo Iacono: Vous êtes une compagnie canadienne. Qu'est-ce que cela vous donne? À toutes les compagnies canadiennes qui offrent des vols à partir du Canada... qu'est-ce que cela vous donne comme part du gâteau? En avez-vous une plus grande part?

WestJet souligne les inconvénients, car aucune compagnie américaine ne veut être ici, mais si une compagnie américaine était au Canada et offrirait des vols à partir du Canada, qu'arriverait-il à toutes les compagnies canadiennes qui offrent des vols à partir du Canada? Seriez-vous toujours en train de rire et de vous réjouir de gagner beaucoup d'argent, ou seriez-vous inquiets d'avoir un concurrent plus important dans l'arène?

M. Stephen Jones: Je suis fondamentalement un partisan du libre marché. Je crois que la concurrence est bonne. Je pense que si nous voyions un marché ouvert, nous obtiendrions de meilleurs résultats pour les consommateurs en général. De toute évidence, le secteur du transport aérien regorge de règles qui remontent aux débuts de l'aviation civile, vous voyez? Le cabotage, c'est-à-dire les vols à l'intérieur d'un pays par des transporteurs étrangers, est généralement limité, mais la concurrence est bonne pour les consommateurs.

• (1330)

M. Angelo Iacono: Monsieur, vous êtes au sein d'une compagnie et vous faites des affaires pour gagner de l'argent, n'est-ce pas?

M. Stephen Jones: Oui.

M. Angelo Iacono: D'accord. Lorsque vous réalisez des bénéfices, les partagez-vous avec le gouvernement canadien?

M. Stephen Jones: Nous le ferions, par l'imposition. Nous n'en sommes pas encore là.

M. Angelo Iacono: Nous payons tous des impôts, c'est certain, mais vous ne partagez pas vos bénéfices. Vous ne donnez pas vos bénéfices au Canada. Vous êtes en affaires pour gagner de l'argent; pour offrir un service et gagner de l'argent en échange. Êtes-vous d'accord avec moi pour dire que c'est la faute du gouvernement canadien si le secteur du transport aérien connaît de telles difficultés, ou est-ce grâce au gouvernement canadien que toutes les compagnies aériennes font des bénéfices?

M. Stephen Jones: Je conteste le dernier énoncé...

Des voix: Oh, oh!

M. Stephen Jones: ... parce que le secteur du transport aérien... selon moi, de toute son histoire, si on additionne le tout, n'a jamais gagné beaucoup d'argent. Cependant, je pense que c'est un secteur où faire des affaires coûte cher, et, ce qui est incontestable, c'est que si le système coûtait moins cher, davantage de personnes pourraient se permettre de prendre l'avion...

M. Angelo Iacono: Monsieur Jones, comment parvenez-vous à rester en concurrence avec Air Canada, WestJet et Air Transat?

M. Stephen Jones: Nous avons un modèle très simple: il s'agit de maintenir nos coûts aussi bas que possible et d'en faire profiter les consommateurs sous forme de tarifs plus bas.

Nous nous y prenons de deux façons. La première consiste à gérer une entreprise efficace, et la seconde, à offrir des choix aux consommateurs pour les services que nous facturons.

Le président: Merci, monsieur Jones.

Monsieur Badawey, le reste du temps est à vous.

M. Vance Badawey: Monsieur Jones, je vous pose la même question que j'ai posée à M. Liebman. Comment avez-vous fait ou comment restez-vous à flot et comment devenez-vous un concurrent national?

M. Stephen Jones: Je ne vais pas prétendre que cela a été une tâche facile. Ce ne l'était pas, mais nous sommes encore là. Nous

l'avons fait sans soutien de la part du gouvernement, mis à part le financement de 11 millions de dollars au titre de l'ITAR qui a servi directement à améliorer les liaisons régionales. Nous n'avons pas eu les 270 millions de dollars que Porter a obtenus, les 370 millions de dollars octroyés à Sunwing, les 800 millions de dollars consentis à Transat ni les 5 milliards remis à Air Canada.

Nous avons été financés de façon privée, et c'est très difficile, mais nous réussissons en restant très concentrés sur notre modèle d'affaires qui nous permet de savoir ce que nous visons. Nous voulons offrir à tous les Canadiens des vols à faibles coûts, abordables et des rabais et être fidèles à notre modèle d'affaires. C'est un modèle éprouvé ailleurs dans le monde. Nous ne croyons pas que le Canada a quoi que ce soit de si différent que le modèle à très faible coût ne pourrait pas fonctionner ici.

J'entends souvent dire que c'est différent au Canada. Je suis ici pour vous assurer que ce n'est pas le cas. Chaque pays a ses particularités, mais l'Australie est un grand pays comme le Canada. Elle a une population de 28 millions d'habitants. La majorité de la population vit à 100 milles de la côte. Elle compte une demi-douzaine de grandes villes, 53 avions, et Jetstar est son transporteur à très faible coût. Le Chili est un pays long et étroit. Il possède quatre ou cinq grandes villes. Il a une population de 17 millions de personnes et possède trois compagnies aériennes. Deux d'entre elles sont des transporteurs à très faible coût.

Il n'y a rien au Canada ou à propos des Canadiens qui indique qu'ils n'ont pas droit à des déplacements abordables. Ils méritent des voyages abordables, et Flair est là pour en fournir.

M. Vance Badawey: Merci, monsieur Jones. Je vous l'accorde. L'intégrité que vous apportez dans le secteur est très appréciée. Je suis également un grand adepte de l'effet Flair. Bien joué.

J'imagine que je vais passer à ma dernière question plus générale et qui porte sur ce que nous tentons de faire pour assurer et solidifier la chaîne d'approvisionnement. Même si beaucoup de personnes pensent que la chaîne d'approvisionnement a exclusivement trait au transport de denrées, je pense que la chaîne d'approvisionnement touche également le transport de personnes et touche en même temps au domaine commercial.

Passons maintenant au TGF. Nous étudions différents moyens de transport, et le transport maritime en fait partie, en particulier dans les extrémités ouest et est du pays, sur les océans et les Grands Lacs. Comment croyez-vous que le secteur aérien s'insère dans cette capacité multimodale afin d'offrir non seulement plus de choix, mais également plus de connectivité pour les voyageurs, en particulier dans certaines régions éloignées?

M. Stephen Jones: Je pense que le voyage aérien est fondamental. C'est en fait dans un libre marché de voyages aériens que nous verrons émerger la connectivité. Le Canada est un grand pays qui exige que certaines mesures soient prises pour les collectivités éloignées — cela ne fait aucun doute — mais pour les connexions importantes, le transport aérien est le mode le plus logique. C'est rapide. Les actifs nécessaires sont relativement abordables comparativement à un aménagement ferroviaire à long terme ou à quelque chose de similaire.

Je pense que le transport aérien devrait être au premier plan de la politique entourant la connectivité au profit des collectivités.

M. Vance Badawey: Merci, monsieur Jones. Excellent.

Le président: Merci.

Nous passons ensuite à M. Bachrach.

Monsieur Bachrach, la parole est à vous pour six minutes.

M. Taylor Bachrach: Merci, monsieur le président, et merci à tous nos témoins de leur présence.

Cela m'intéresse. Monsieur Jones, vous avez parlé de l'effet Swoop et de la façon dont, dans certains marchés où vous tentiez de concurrencer, Swoop arrivait, faisait baisser les prix et s'emparait du marché. Lorsque l'entreprise a fait cela, lorsqu'elle est arrivée avec des prix très bas en tant que comportement anticoncurrentiel, faisait-elle des profits? Sinon, cette entreprise déficitaire s'inscrivait-elle dans un plan plus vaste de l'entreprise?

• (1335)

M. Stephen Jones: Nous avons analysé attentivement la situation — nous sommes une entreprise qui aime beaucoup analyser des choses — et il est difficile d'imaginer qu'elle faisait des profits. Non, pas du tout.

M. Taylor Bachrach: L'une des approches stratégiques qui a été proposée par les experts dans le domaine est que le gouvernement établisse un prix plancher pour les transporteurs à faible coût et les grandes lignes aériennes qui tentent de concurrencer. Cela offrirait donc une marge de manœuvre, et il n'y aurait pas cette course vers le bas, suivie du départ de certaines compagnies aériennes puis d'une augmentation des prix. Que pensez-vous de cette approche de réglementation?

M. Stephen Jones: Je ne suis pas d'accord. Je ne pense pas que ça va fonctionner. Je ne crois pas que réglementer les coûts aériens fonctionne où que ce soit dans le monde. En fait, dans bien des marchés, cela ne fonctionne pas. Cela encouragera uniquement l'inefficacité.

Je pense qu'il est bon d'avoir de la concurrence. Celle-ci encourage l'efficacité, cependant, le comportement prédateur doit être étroitement surveillé, et un mécanisme d'intervention plus rapide doit être mis en place. Le temps qu'une plainte soit déposée, qu'elle suive le processus et que les preuves soient présentées, il est trop tard. Dix millions de dollars ont été gaspillés, et vous devez sortir de là. Le processus entourant le comportement prédateur est trop lent à mon avis.

M. Taylor Bachrach: Dans ces cas, comment décririez-vous le comportement prédateur ou de quelle façon la loi le décrit-elle?

M. Stephen Jones: Eh bien, c'est la raison pour laquelle il faut tant de temps pour obtenir une décision. C'est un marché libre, et les gens choisissent de se rendre en avion à l'endroit qu'ils souhaitent, mais lorsqu'il y a des preuves selon lesquelles il y a un besoin de longue date, nous entrons sur le marché et, au même moment, quelqu'un y entre aussi et, un mois après, nous finissons par dire que ça ne fonctionne pas et nous nous retirons puis l'autre fait de même... vous pouvez tirer vos propres conclusions.

M. Taylor Bachrach: Le NPD a récemment déposé le projet de loi C-352, la Loi sur la réduction des prix pour les Canadiens, qui vise à renforcer la Loi sur la concurrence afin d'éviter certains des comportements anticoncurrentiels. Il visait avant tout les secteurs comme celui de l'épicerie, où les prix sont exorbitants.

Je me demande si vous connaissez le projet de loi et si celui-ci aurait des répercussions sur le genre de chose dont vous parlez en matière de comportement prédateur anticoncurrentiel.

M. Stephen Jones: Pardonnez-moi, monsieur Bachrach, je ne connais pas le sujet en détail, mais étant relativement nouveau au

Canada, j'entends beaucoup de plaintes. On accepte presque le fait qu'il y ait des oligopoles qui contrôlent les prix dans différentes industries du Canada. Les Canadiens acceptent que c'est comme ça, que c'est le prix à payer pour vivre dans ce beau pays. Je ne suis pas d'accord. Je pense que nous avons besoin de plus de concurrence. Elle permet d'obtenir de meilleurs prix et des entreprises plus efficaces. C'est mieux pour tous les Canadiens.

M. Taylor Bachrach: Certains des marchés ne sont tout simplement pas assez grands pour encourager la concurrence. Vous avez mentionné précédemment que, dans un pays comme le Canada, il faut certaines mesures pour les collectivités éloignées. Je représente une région entièrement composée de collectivités rurales et éloignées. Nous observons ce comportement où nous avons essentiellement un unique transporteur et des prix exorbitants.

Selon vous, quelle approche de réglementation le gouvernement devrait-il adopter pour assurer un transport aérien abordable aux Canadiens vivant dans des régions rurales?

M. Stephen Jones: Une des approches pourrait consister à offrir une sorte de subvention sur les recettes sur laquelle d'autres compagnies aériennes pourraient soumissionner. C'est une subvention très transparente, et les compagnies aériennes ayant le meilleur rendement pourront le mieux en tirer parti. Cela pourrait être un des mécanismes.

M. Taylor Bachrach: S'agit-il d'un programme similaire à celui du Québec? Il y a également un programme aux États-Unis qui, si j'ai bien compris, subventionne certains marchés plus petits.

M. Stephen Jones: Exactement. On le voit également dans certaines parties de l'Europe, en Scandinavie, entre autres.

M. Taylor Bachrach: Êtes-vous d'accord avec la déclaration du représentant d'Air Canada mettant en relief le dynamisme et la compétitivité du marché canadien du transport aérien?

M. Stephen Jones: Je dirais que le Canada a été un duopole confortable pendant trop longtemps et que les Canadiens ont également payé trop cher pendant trop longtemps. Flair — et Lynx jusqu'à ce qu'il quitte le marché — a perturbé cela. Il serait certainement dans l'intérêt du duopole que Flair fasse faillite, mais cela n'arrivera pas. Sans Flair, les prix remonteront directement là où ils étaient auparavant.

• (1340)

M. Taylor Bachrach: Merci.

Le président: Merci, monsieur Jones.

Merci, monsieur Bachrach.

[Français]

Monsieur Barsalou-Duval, finalement, vous avez la parole pour six minutes.

M. Xavier Barsalou-Duval: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence.

Mes questions s'adressent à M. Jones, le représentant de Flair Airlines. Ma première question ressemble à celle que j'ai posée tout à l'heure au représentant d'Air Transat.

Plus tôt, des témoins ont mentionné que l'accès aux portes dans les aéroports, tout comme l'accès aux créneaux horaires avantageux, pouvait être un défi. Pourtant, cela permet d'assurer une saine compétitivité. J'aimerais savoir si Flair Airlines a expérimenté des difficultés quant à l'accès à des portes dans un aéroport. Si vous n'avez pas de porte, vous ne pouvez pas planifier de vol. Si vous n'avez pas de créneau horaire, vous ne pouvez pas planifier de vol.

Est-ce un problème pour vous? Que pouvons-nous faire pour assurer une saine concurrence ainsi qu'un accès aux portes et aux créneaux horaires?

[Traduction]

M. Stephen Jones: Pardonnez-moi, monsieur le président et monsieur Barsalou-Duval, mais je n'ai pas eu l'interprétation.

Le président: Monsieur Jones, nous allons nous en occuper. Nous veillerons à ce que le temps soit arrêté pour M. Barsalou-Duval.

[Français]

Je vais faire un petit test pour m'assurer que l'interprétation fonctionne.

M'entendez-vous, monsieur Jones?

C'est parfait.

Monsieur Barsalou-Duval, je vous laisse du temps pour poser de nouveau votre question.

M. Xavier Barsalou-Duval: D'accord.

Je voulais savoir si l'accès aux portes et aux créneaux horaires était un facteur important pour avoir une compétitivité minimale. Est-ce un problème pour Flair Airlines? Cela a-t-il été le cas par le passé, ou croyez-vous que cela pourrait le devenir?

Comment peut-on s'assurer que les nouveaux transporteurs, ou les transporteurs plus petits, du moins, aient un accès adéquat aux portes et aux créneaux horaires? On sait que, sans cela, ils ne peuvent pas offrir de vols.

[Traduction]

M. Stephen Jones: C'est une excellente question. Le problème touche réellement l'aéroport Pearson de Toronto. Dans d'autres aéroports, la disponibilité des créneaux est beaucoup moins contraignante, mais c'est certainement le cas à l'aéroport Pearson, où les créneaux sont contrôlés par les acteurs existants. Je pense que, par exemple, lorsque Sunwing a été intégré à WestJet, ce dernier a mis la main sur un autre gros ensemble de créneaux dans cet aéroport. Une partie de notre mémoire présenté dans le cadre de l'examen de l'intérêt public indiquait que les créneaux horaires auraient dû être distribués de manière plus générale. L'accès aux créneaux horaires à Pearson est un vrai problème.

[Français]

M. Xavier Barsalou-Duval: À moins que je me trompe, vous n'êtes pas encore présents à Montréal. Y a-t-il une raison pour laquelle ce n'est pas le cas? Envisagez-vous de l'être éventuellement?

[Traduction]

M. Stephen Jones: Nous desservons Montréal. Nous avons aussi longuement examiné Saint-Hubert comme aéroport potentiel. C'est l'un des aéroports les plus coûteux du pays — cela ne fait aucun doute — mais le marché est bon. Nous aimons desservir Montréal, mais c'est un aéroport très coûteux.

[Français]

M. Xavier Barsalou-Duval: J'ai une autre question à vous poser.

Plusieurs témoins ont parlé de l'actionnariat étranger. Un certain nombre d'entre eux ont dit que la règle des 25 % n'était pas nécessaire et que, si on l'enlevait, cela permettrait à des gens de l'extérieur d'investir au Canada, tout en respectant la règle exigeant que la majorité des actions soient détenues et contrôlées par des Canadiens.

Êtes-vous d'accord avec eux?

[Traduction]

M. Stephen Jones: Je suis d'accord. Je pense que faciliter l'accès à l'investissement est bon pour la concurrence, car les investisseurs canadiens ont tendance à craindre davantage le risque. Ouvrir un univers d'investissement plus large est une bonne chose. Les mesures de contrôles relatives à la propriété étrangère s'appliquent différemment selon les pays. En Nouvelle-Zélande, par exemple, le marché est complètement ouvert, mais le gouvernement détient une part spéciale qui lui octroie certains pouvoirs afin de protéger les intérêts du pays.

Il y a différentes façons d'aborder la question, mais je suis certainement en faveur du fait de faire passer la propriété étrangère de 25 % à 49 %, dans un premier temps.

• (1345)

[Français]

M. Xavier Barsalou-Duval: Il y a une autre question que je voudrais aborder avec vous.

Beaucoup de témoins ont parlé du coût trop élevé des billets et de tous les frais et taxes qui s'y ajoutent. Je pense que vous êtes d'accord là-dessus, selon ce que j'en comprends, du moins, mais pouvez-vous nous donner un exemple d'un service qui coûte plus cher qu'ailleurs dans le monde?

Y a-t-il des endroits où vous voyez des inefficacités, en ce moment?

[Traduction]

M. Stephen Jones: Je pense que les FAA sont l'exemple parfait. C'est l'un des rares produits que j'ai vus pour lequel vous payez aujourd'hui pour obtenir un avantage potentiel futur. Aucun bien de consommation ne fait l'objet d'une telle chose. Vous n'achèteriez pas une voiture aujourd'hui en payant un supplément à General Motors pour le développement potentiel futur. Les FAA sont un très bon exemple. Ils ne sont soumis à aucun contrôle. Les aéroports ne sont pas encouragés à réduire les coûts.

L'aéroport de M. Parm Sidhu est un excellent exemple d'aéroport qui tente de réduire les coûts. L'aéroport de Kitchener-Waterloo en est un autre. Cependant, en général, le système n'incite pas les gens à réduire les coûts. Nous savons, grâce à nos coûts quotidiens et à ce que nous observons sur le marché, que chaque dollar a une incidence. Chaque coût assumé signifie que quelqu'un d'autre ne voyage pas. Certains Canadiens n'ont pas les moyens de voyager et restent chez eux. Les coûts de ce système sont un obstacle à l'accès aux voyages abordables.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Barsalou-Duval.

[*Traduction*]

Sur ce, la séance est levée.

Merci, monsieur Jones, monsieur Morrison et monsieur Sidhu
d'être présents aujourd'hui avec nous et d'avoir témoigné.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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 de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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 House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>