

1995-6



Chambre de commerce
de Baie-Comeau

À l'attention du Comité permanent des transports

Mémoire sur le projet de Loi C-101

Préparé par la Chambre de commerce
de Baie-Comeau et le
Regroupement des
chambres de commerce
régionales du Québec

Ottawa, 18 octobre 1995

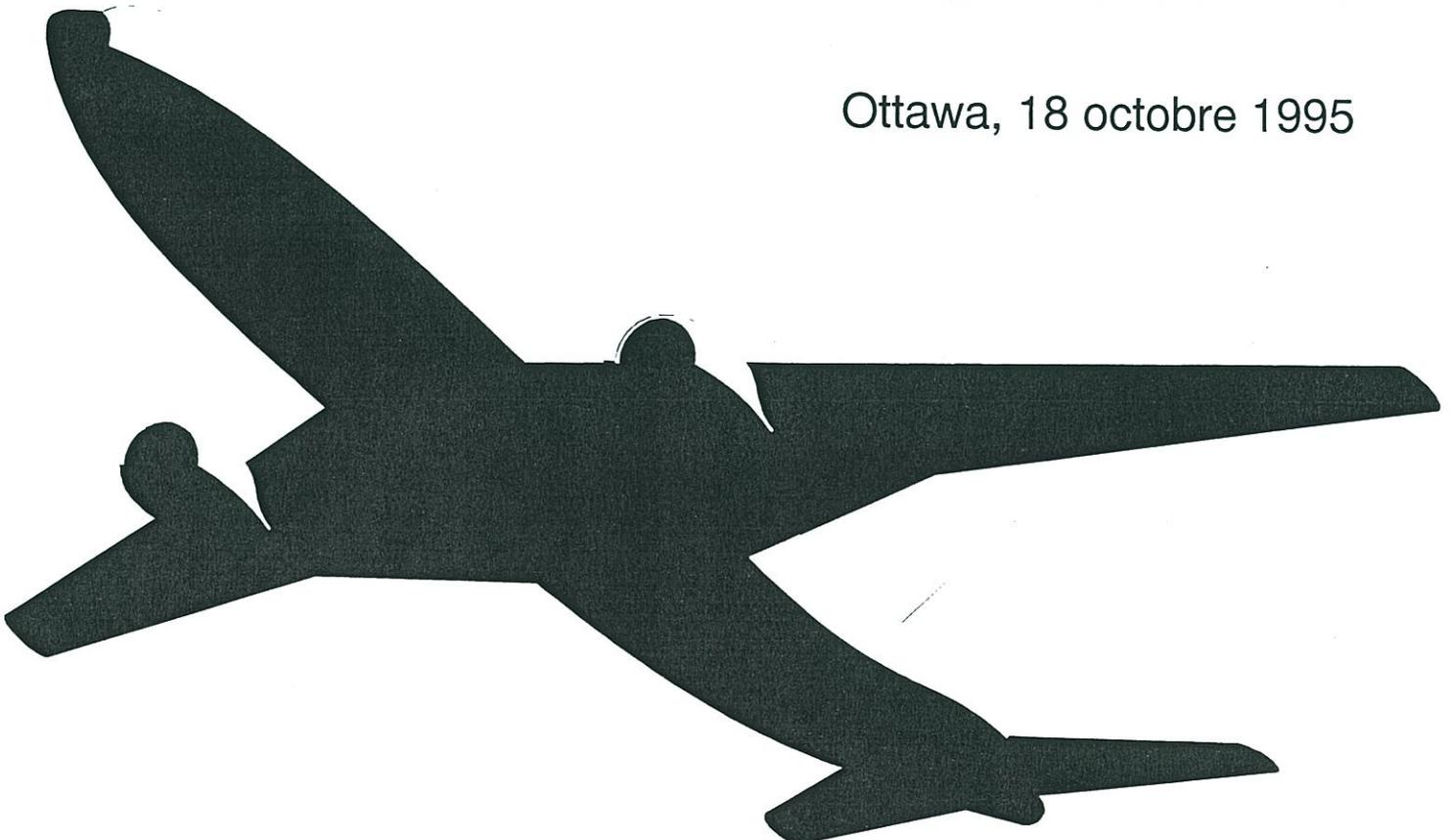


Table des matières

Introduction.....	4
1. Définition de la problématique.....	5
1.1 Évolution du transport intérieur au Québec.....	5
1.2 Problématique des infrastructures.....	7
1.3 Discrimination des prix en fonction de la destination finale.....	9
1.4 Une déréglementation ratée.....	11
1.5 La pseudo concurrence intérieure.....	12
1.6 Transporteurs nationaux et industrie touristique internationale.....	14
2. Impact sur l'économie canadienne.....	16
2.1 Déficit touristique et fuite de capitaux.....	16
2.2 Des perspectives peu reluisantes pour l'avenir.....	18
3. Projet de Loi C-101.....	20
3.1 Article 48 : "L'assurance survie" des transporteurs canadiens.....	21
3.2 Article 62 : Barrière à de nouveaux entrants.....	22
3.3 Loi C-101.....	23
3.4 Commissions d'examen de la nouvelle LNT.....	24
4. Conclusion.....	25
5. Recommandations.....	27

Annexes 1 : Tableaux.....	31
Tableau 1 Tarification sélective.....	32
Tableau 2 Industrie touristique et effet sur l'économie canadienne.....	33
Tableau 3 Subventions et implications gouvernementales.....	34
Tableau 4 Implications gouvernementales.....	35
Tableau 5 Distances et tarifs moyens pondérés des 25 liaisons..... les plus achalandées au Canada	36
Tableau 6 Transport aérien intérieur au Canada, qui paie pourquoi	37
Tableau 7 Tarification sélective, 2 poids - 2 mesures.....	38
Annexe 2 : Articles de journaux.....	39

Liste des tableaux

Tableau 1	Variation en pourcentage des tarifs, de l'IPC et du nombre5 de passagers dans les aéroports régionaux du Québec, 1998-1995
Tableau 2	Nombre de passagers aux aéroports régionaux8 du Québec depuis la déréglementation.
Tableau 3	Temps de déplacement..... 10

Introduction

Ce mémoire sur la situation du transport aérien intérieur au Canada est présenté par le Regroupement des chambres de commerce du Québec disposant d'un aéroport régional sur leur territoire, à savoir :

- la Chambre de commerce de Baie-Comeau;
- la Chambre de commerce de Gaspé;
- la Chambre de commerce de Mont-Joli;
- la Chambre de commerce de Rouyn-Noranda;
- la Chambre de commerce de Sept-Îles;
- la Chambre de commerce de Val-d'Or;

et la Conférence des chambres de commerce du Saguenay, regroupant Chicoutimi, Jonquière et Ville de La Baie.

Ce mémoire est présenté au Comité permanent des transports aux communes dans le cadre des auditions sur le projet de Loi C-101. Nous entendons y démontrer que la législation canadienne, en protégeant les transporteurs nationaux, a engendré un système pervers qui dissuade toute concurrence, incite à la non performance, aggrave la hausse des prix et finalement pousse la clientèle à fuir ce mode de transport.

Le premier chapitre décrit la problématique de l'évolution du transport intérieur au cours des sept dernières années. Le second chapitre décrit l'impact négatif qu'ont eu sur l'économie canadienne les politiques protectionnistes en faveur des transporteurs canadiens. Le chapitre 3 passe en revue les articles du projet de Loi C-101 qui, de l'avis des auteurs du mémoire, nécessitent des modifications à cause de leurs implications négatives pour les usagers.

Enfin le mémoire propose des recommandations visant à améliorer la situation du transport aérien intérieur au Canada.

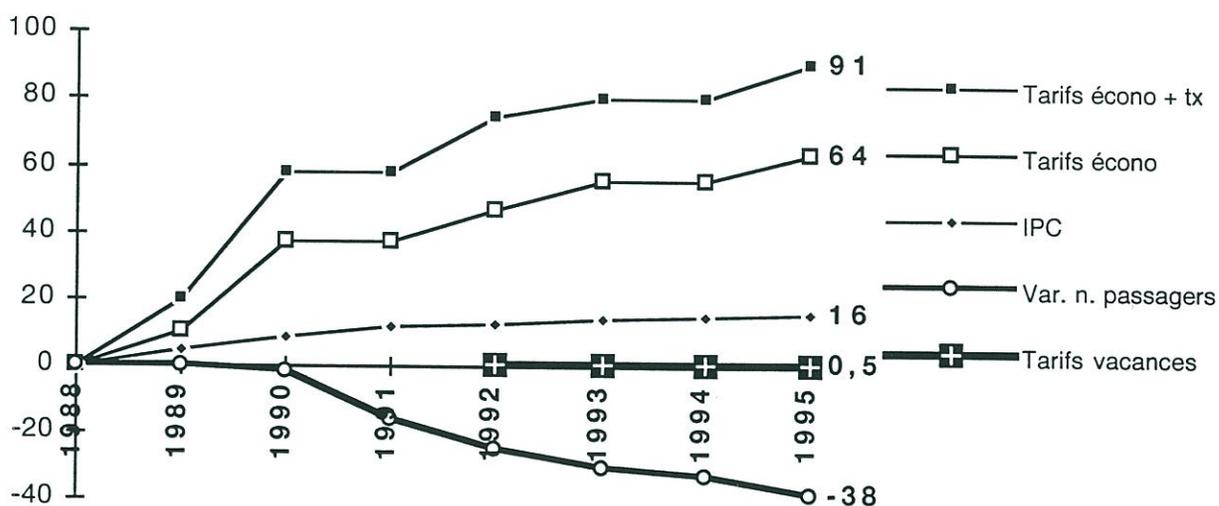
1. Définition de la problématique

1.1 Évolution du transport intérieur au Québec

Le graphique suivant montre la variation en pourcentage de divers indicateurs au cours des années 1988-1995:

Tableau 1

Variation en % des tarifs, de l'IPC et du nombre de passagers dans les aéroports régionaux du Québec, 1988-1995



Source : Transport Canada, direction générale régionale section des aéroports, 1994.

Les tarifs sont calculés au mille parcouru et la base de calcul est la même à travers tout le Canada. Les deux transporteurs canadiens majeurs pratiquent une tarification identique. Il est à noter que le plus bas tarif ("vacances") est de 65% inférieur au tarif "économie".

Ce graphique indique une corrélation importante entre les hausses successives des tarifs aériens et la baisse de fréquentation des aéroports régionaux. En fait, depuis 1988, année de l'entrée en vigueur de la

déréglementation des tarifs, les coûts à l'usager du transport aérien intérieur ont augmenté de 91%. Cette hausse est due à l'augmentation de près de 64% des tarifs couplée à l'imposition de nouvelles taxes sur le transport aérien intérieur au Canada. Parallèlement, cette montée en flèche des prix a un effet inversement proportionnel sur la clientèle des aéroports régionaux¹ qui chute de 38% durant la même période. Nous désirons attirer l'attention sur le fait que durant la dernière moitié de cette même période, le tarif vacances n'a connu aucune augmentation. Comme nous le verrons plus loin, ceci contribue à expliquer d'une part le déficit touristique grandissant du Canada et d'autre part, la poussée inflationniste des tarifs intérieurs.

¹ Les aéroports régionaux auxquels on réfère sont ceux en opération dans les territoires représentés par les chambres de commerce auteures du présent mémoire. Cette baisse d'achalandage dans les aéroports régionaux se répercute aussi dans les aéroports pivots, tel l'aéroport de Montréal.

1.2 Problématique des infrastructures

Une politique de cession des aéroports régionaux a été annoncée en 1994 par le Ministre fédéral des transports. Cette politique consiste à remettre aux régions les infrastructures de transport non rentables. Or, cette approche de rentabilité, lorsque basée strictement sur des critères commerciaux, place les aéroports régionaux dans une situation extrêmement précaire sans pour autant solutionner le problème. Pire, elle transfère aux régions un problème dont la solution leur échappe entièrement.

La rentabilité est essentiellement fonction de l'achalandage. Or l'achalandage est en chute libre depuis 1988 à cause des augmentations tarifaires abusives sur les vols intérieurs. Les aéroports régionaux n'étant plus "rentables", le gouvernement les remet aux régions. Mais, contrairement à l'État, les régions n'ont aucune prise sur la politique de tarification des transporteurs. Comment pourraient-elles réussir là où le gouvernement central a échoué ? Si aucun changement ne survient dans "les règles du jeu", la réponse est évidente et s'avère tout à fait inacceptable pour les régions qui se sentent doublement brimées par la réforme proposée par le gouvernement fédéral :

- 1) d'une part, les habitants des régions doivent payer un coût de plus en plus élevé pour leurs déplacements intérieurs;
- 2) d'autre part, la réduction d'achalandage résultant de ces politiques de prix fait supporter par les régions des infrastructures de moins en moins rentables et de ce fait, en menace la survie.

Nous considérons à juste titre les infrastructures aéroportuaires et le transport aérien intérieur comme un outil de développement indispensable à l'économie des régions. La réalité nous commande donc d'être circonspects face aux solutions du type "prise en main locale de nos aéroports pour faire plus avec moins." La racine du mal nous semble toute autre que l'inefficacité d'une administration pléthorique. Il nous faut plutôt faire porter notre analyse sur les causes véritables du déclin des vols intérieurs.

Tableau 2

TABLEAU
NOMBRE DE PASSAGERS AUX AÉROPORTS RÉGIONAUX DU QUÉBEC
DEPUIS LA DÉRÉGLEMENTATION

VILLE	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	VARIATIONS 1994/1988
Bagotville	105 100	121 950	118 664	90 400	79 968	67 114	65 500	- 37,7 %
Rouyn	114 800	107 235	118 664	86 600	76 911	77 040	63 300	- 44,9 %
Sept-Iles	150 600	141 370	141 132	141 024	115 972	105 326	99 800	- 33,8 %
Val d'Or	110 600	115 314	112 775	94 928	86 879	70 863	70 000	- 36,8 %
Baie- Comeau	58 600	66 900	65 000	61 700	54 700	46 300	43 400	- 36,0 %
Gaspé	14 600	22 300	16 600	18 990	20 248	20 097	19 700	+ 34,9 %
Mont-Joli	79 400	64 650	63 300	46 400	41 900	41 495	32 700	- 58,9 %
TOTAL	633 700	639 809	617 471	540 042	476 578	428 235	394 400	- 37,8 %

1.3 Discrimination des prix en fonction de la destination finale

Déjà en 1992, la Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux (CELTN) constatait une insatisfaction des voyageurs d'affaires face aux tarifs aériens pour les destinations intérieures. De fait, les tarifs aériens sont répartis en trois catégories: le tarif de la classe économique (ou tarif de base), le tarif de la classe affaires et les tarifs réduits. Nous nous attarderons particulièrement aux tarifs de base et aux tarifs réduits.

Les tarifs réduits sont inférieurs au tarif de base dans une proportion pouvant aller jusqu'à 80%. Bien qu'étant offerts sur presque toutes les liaisons, les tarifs réduits font l'objet de restrictions sur le nombre de sièges disponibles et sont assujettis à différentes contraintes, par exemple l'achat à l'avance, la durée du séjour, la destination finale prévue, etc.

À cause de cette structure de tarifs, deux voyageurs assis l'un à côté de l'autre sur un même vol entre deux aéroports peuvent avoir acquitté deux tarifs totalement différents. Cependant on constate que le tarif le plus bas correspond toujours à celui du voyageur-vacancier. Ce dernier se dirige vers une destination hors pays et doit y rester durant la période prescrite pour bénéficier des réductions tarifaires maximales. En contrepartie, le tarif le plus élevé correspond toujours à celui payé par un voyageur devant décider rapidement d'un voyage de courte durée vers une destination intérieure. Il aura alors à payer le tarif de base (dit "économie"). Pour fins de comparaison, un voyageur devant passer une journée à Montréal en partance de Baie-Comeau paiera 721\$. Il pourra côtoyer dans l'avion un passager qui débarquera comme lui à Montréal pour changer d'avion et se rendre à Cuba avec un affréteur. Ce dernier voyageur aura payé 252\$ aller-retour de Baie-Comeau à Montréal.²

Que ce soit pour des raisons sociales, familiales, liées à la santé (consultation de spécialistes), au commerce, ou pour des raisons professionnelles, les résidents des régions périphériques doivent occasionnellement se rendre dans les grands centres. Ces voyages ne peuvent pas toujours être planifiés de

² Ces prix incluent les taxes.

façon à bénéficier des rabais des transporteurs. De plus, les contraintes au niveau de la durée du séjour ou de la période couverte (fin de semaine) annulent souvent les économies de tarif aérien par des dépenses supplémentaires d'hébergement et de restauration. Ainsi, ils sont le plus souvent contraints de recourir au tarif de base, nettement plus élevé. **Ceux qui ont besoin de se déplacer pour des raisons essentielles paient plus cher que ceux qui se déplacent pour des motifs de vacances.** Or il faut être conscient que la seule alternative pour les "régionaux" est le recours au véhicule automobile. Par exemple, pour la Gaspésie ou la Côte-Nord, c'est se résoudre à 20 heures de route pour atteindre sa destination, moyennant des conditions de route idéales.

Tableau 3 : Temps de déplacement

Trajet	Durée *	Frais additionnels
Sept-Îles—Montréal	20 heures	repas + couchers
Baie-Comeau—Montréal	15 heures	repas + couchers
Gaspé—Montréal	18 heures	repas + couchers

* Par bonnes conditions climatiques et sur pavé sec

1.4 Une déréglementation ratée

La Loi Nationale sur les Transports (LNT 1987) a remplacé le système de réglementation antérieure par une soi-disant politique de libre concurrence entre transporteurs aériens. Elle affirmait en outre la volonté du gouvernement canadien de cesser toute subvention aux transporteurs aériens. Cet objectif de libre concurrence suppose l'existence d'un nombre suffisant de transporteurs aériens se disputant les clientèles canadiennes, transfrontalières et intercontinentales pour maintenir les prix au plus bas niveau possible et les services à leur optimum.

Toutefois, la déréglementation et le retour aux Lois du marché n'ont pas produit les succès escomptés. La première conséquence de la déréglementation a été l'absorption par les deux transporteurs nationaux de la quasi totalité des transporteurs régionaux canadiens, donnant naissance au duopole d'apparence collusoire que nous connaissons aujourd'hui. Ces rachats massifs associés aux politiques de prix d'éviction pour éliminer tous concurrents ont plongé les deux transporteurs canadiens dans d'apparentes difficultés financières.

Au fil des ans, la situation s'est aggravée au point d'inciter le gouvernement canadien à intervenir de plus en plus fréquemment dans ce domaine notamment pour y préserver les emplois. En effet, il s'agit d'un secteur de l'économie qui compte quelque 35 000 employé(e)s. Pensant protéger ces emplois et le rôle joué par le transport aérien dans le développement économique, le gouvernement canadien a recommencé à intervenir, notamment financièrement, pour supporter les transporteurs aériens.

Or pour protéger ces emplois, le gouvernement s'est progressivement transformé en protecteur des transporteurs et en garant de leur non-compétitivité. Plusieurs gestes ont été posés en ce sens. Notons entre autres, le projet de Loi C-32 établi à la demande des transporteurs aériens. Il permettait d'augmenter les taxes sur les trajets longues distances et de les diminuer sur les trajets courtes distances sur lesquels les transporteurs aériens pouvaient difficilement concurrencer les autres modes de transport. Ce faisant, on augmentait l'attrait du transport aérien sur courte distance par rapport aux

autres modes de transport et lui attirait une part additionnelle de marché. En contrepartie, on pénalisait les résidents des régions éloignées qui voyaient le coût des taxes et donc de leur billet augmenter.

Les moyens alternatifs de transport rapide s'avérant peu nombreux, il s'agissait d'une clientèle captive dont on pourrait abuser sans encourir, pensait-on, la sanction du marché. Erreur, puisque la réaction de cette clientèle a été d'opter pour la voiture chaque fois que possible, sauf en cas d'absolue nécessité, et de limiter ses déplacements vers les grands centres.

Pire, on a contribué à diminuer sensiblement les relations d'affaires entre les centres et les régions périphériques, les hommes et femmes d'affaires restreignant drastiquement leurs échanges et rencontres d'affaires à Montréal / Québec pour échapper aux tarifs aériens abusifs. Ce faisant, la hausse des taxes venait accentuer la baisse d'achalandage.

1.5 La pseudo concurrence intérieure

Dans son examen annuel de 1993, l'Office national des transports (ONT) du Canada affirmait :

“Après presque 10 ans de déréglementation dans les services intérieurs, une intense concurrence persiste dans toutes les régions entre les transporteurs.”³

Pourtant dès 1992, il était clair que cette analyse relevait plus de l'acte de foi que de la froide lecture de la réalité. En effet, dans son document sur la concurrence dans les transports (1992) la Commission d'examen de la Loi sur les transports nationaux (CELTN) écrivait :

“Étant donné la force que donnent les programmes pour grands voyageurs et les systèmes de réservation informatisés aux transporteurs en place et la domination que ceux-ci exercent sur

³ Examen Office national des transports 1993, p. 231.

les principaux marchés, la perspective que de nouveaux entrants s'établissent à l'intérieur du système paraît douteuse.

Ce comportement du duopole a amené des défauts d'efficience sous forme de capacité excédentaire et de prix plus élevés pour les voyages intérieurs. Nous pensons que le gouvernement devrait concentrer ses efforts sur le maintien de la concurrence et de choix pour les consommateurs.”⁴

Il est déplorable que Transport Canada n'ait pas donné suite à cette recommandation, voire semble refuser d'admettre la vérité.

En effet, l'analyse de la fluctuation des tarifs offerts par les deux transporteurs intérieurs révèle que non seulement ils utilisent la même grille tarifaire, mais qu'en plus, ils changent leurs prix simultanément.

Sachant qu'en région, les deux transporteurs offrent le même nombre de vols selon des horaires identiques, à 15 minutes près, avec des avions le plus souvent au 3/4 vides, on ne peut que sourciller quand on entend le Bureau fédéral de la concurrence affirmer que ce comportement porte le nom de “meeting of the minds” (parallélisme conscient) et ne peut être réprimé parce qu'il n'enfreint aucune Loi.

On constate aussi que lorsqu'un nouveau transporteur offre des vols sur les corridors couverts par le duopole des transporteurs intérieurs, ces derniers s'organisent tacitement (“meeting of the minds” ?) pour l'évincer dès qu'il montre quelques signes de succès. Ils introduisent simultanément des prix d'éviction sur les seuls corridors couverts par le nouveau transporteur afin de l'évincer le plus rapidement possible. Puisque supporté par des politiques gouvernementales protectionnistes, le duopole peut se permettre une non rentabilité temporaire sur ces corridors. Air Madeleine et Nationair, entre autres, en ont fait la douloureuse expérience. Plusieurs autres transporteurs régionaux, dissuadés par ces pratiques prédatrices, ont dû renoncer à leur projet d'offrir des liaisons en direction des aéroports pivots.

⁴ CELTN, Tome I, p.130.

Même si c'est clairement l'intervention de l'État qui fournit la "prime au prédateur", grâce aux subventions et politiques protectionnistes, le Bureau de la concurrence semble incapable de prouver ou de reconnaître ces pratiques de tarifs prédateurs par le duopole. Mais cela ne devrait plus tromper personne.

1.6 Transporteurs nationaux et industrie touristique internationale

Le marasme du réseau intérieur est exacerbé par les liens étroits développés par l'industrie du transport aérien avec l'industrie touristique internationale (ITI). Air Canada dispose de son propre réseau touristique international grâce à sa filiale Touram, et à ses liens avec les agences de voyages du pays. Canadian fait de même et met en outre à profit ses liens avec les transporteurs américains pour développer son marché touristique.

Comme nous l'avons vu à la section 1.3, les prix des transports aériens varient énormément en fonction de la destination finale du voyageur et favorisent nettement les voyageurs-vacanciers qui quittent le pays.

L'ITI a orchestré une performante structure d'intégration verticale. Grâce à l'étroit partenariat des compagnies aériennes et des agences de voyages, le marché du tourisme aéroporté est florissant et très concurrentiel. À l'inverse du marché intérieur, les prix des billets sont très bas et les avions sont remplis à pleine capacité. Mais où est le tour de magie, la recette miracle qui échappe au marché intérieur ?

Pour chaque billet touristique vendu, tout indique que le transporteur reçoit de l'industrie touristique une ristourne calculée en pourcentage sur le montant total du forfait (avion - hôtel - location) acheté par le voyageur touristique. Parce qu'il contribue à remplir l'hôtel de Cancun ou Fort Lauderdale, et ironiquement, parce qu'il permet d'exporter les dollars-vacances des Canadiens, Air Canada ou Canadian reçoit de l'industrie touristique une prime fort intéressante parce que basée, en pourcentage, sur le montant total du forfait plutôt que sur la seule portion "billet d'avion" aller-retour du voyage. Le prix du forfait est évidemment plusieurs fois supérieur au prix de la portion billet d'avion.

Cette structure d'intégration est un chef-d'oeuvre d'organisation pour un environnement concurrentiel et s'adapte très bien aux États-Unis, où certains transporteurs choisissent de concurrencer sur le marché des voyageurs d'affaires alors que d'autres se concentrent sur le marché des vacanciers.

Au Canada, cette concurrence n'existe malheureusement pas. Pire l'intervention gouvernementale en faveur des transporteurs sert en fait directement l'ITI puisque concrètement, elle favorise des tarifs réduits pour les voyageurs se dirigeant vers des destinations hors du pays. Bien plus, la TPS et la TVQ ne s'appliquent pas si la destination finale visée est à l'extérieur du pays⁵, et ce même sur le tarif entre deux points intermédiaires à l'intérieur du Canada. Cet encouragement additionnel du gouvernement canadien vise le duopole des transporteurs canadiens mais son premier bénéficiaire est évidemment, l'ITI. Nos taxes contribuent donc à l'évasion de nos capitaux vers l'étranger.

Dans ce contexte, les transporteurs ont donc tout intérêt à privilégier ce type de clientèle et leur offrent des avantages et rabais significatifs pour les attirer. À l'inverse, par leur politique tarifaire, les transporteurs découragent les déplacements intérieurs, particulièrement pour les gens d'affaires. Bien plus, les "politiques de fidélisation" ont pour objet d'amener gratuitement les grands voyageurs à dépenser leur budget vacances hors du pays. Ceci se fait au seul bénéfice de l'ITI et au détriment de notre propre économie.

⁵ Exception faite des vols à destination des USA.

2. Impact sur l'économie canadienne

2.1 Déficit touristique et fuite de capitaux

Dans la perspective de l'intégration verticale de l'ITI, il ressort que les transporteurs aériens, les agences de voyages et les gouvernements deviennent partenaires dans la croissance de cette industrie. Or, plus que jamais, cette croissance se fait au détriment de l'économie canadienne. Grâce à ces pratiques favorables à l'ITI, le déficit touristique canadien ne cesse de croître, particulièrement depuis la déréglementation. Les chiffres sont clairs à ce sujet. Selon Statistiques Canada, ce déficit est passé de 2,9 milliards \$ en 1988 à 7,8 milliards \$ en 1993. Les prédictions de la WTA l'établissent même à 14 milliards \$ en l'an 2010⁶.

En soutenant le duopole des transporteurs canadiens et en laissant faire ses politiques tarifaires avantageuses pour les passagers vacanciers sortant du pays, le gouvernement canadien encourage l'exportation croissante des dépenses touristiques des canadiens. En soutenant le duopole, le gouvernement canadien contribue à affaiblir sa balance commerciale et son industrie touristique intérieure.

Pendant ce temps, les passagers des lignes intérieures et notamment les gens d'affaires des régions éloignées sont soumis à des tarifs exorbitants parce que nulle alternative ou concurrence digne de ce nom ne peut contribuer à discipliner le duopole des transporteurs.

Indirectement, le prix fort payé par les passagers captifs des lignes intérieures vient subventionner le duopole et le développement de l'ITI. On paie le gros prix dans les régions pour que l'industrie touristique puisse offrir des petits prix sur les "destinations soleils".

⁶ Prévisions du World Tourism Organization (WTA) citées dans la revue The Economist, p. 54, 23 septembre 1995.

Avec le projet de Loi C-101 et le projet de transfert des aéroports, cette aberration va même un cran plus loin. Au-delà des passagers, ce sont maintenant les régions qui sont interpellées pour injecter des millions de dollars afin de reprendre et de maintenir les infrastructures aéroportuaires nécessaires à la desserte du duopole des transporteurs. Après le gouvernement canadien et les passagers des lignes intérieures, c'est maintenant aux régions d'ajouter aux subventions destinées au duopole des transporteurs. N'a-t-on point assez donné en pure perte ?

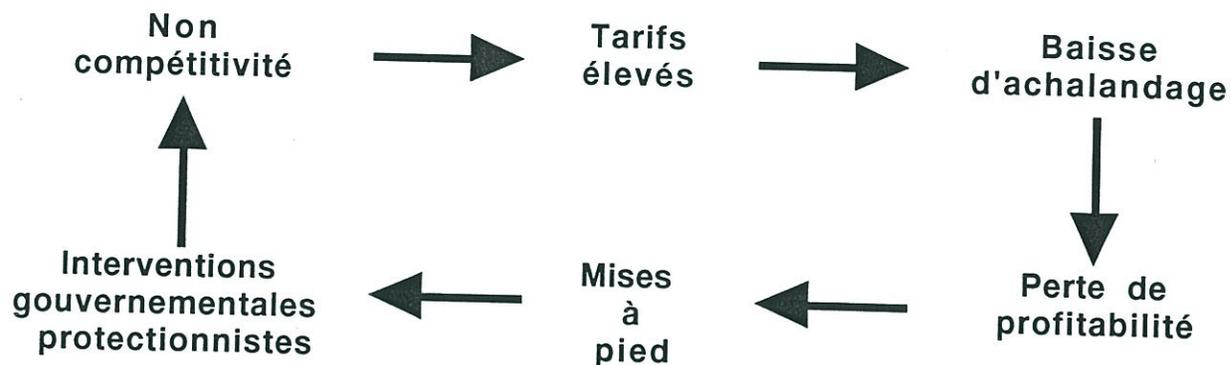
Il est plus que temps que le gouvernement canadien examine les conséquences de ce cercle vicieux sur l'économie canadienne et tire les conclusions qui s'imposent. Les augmentations tarifaires et les hausses de taxes depuis 1988 ont fait croître le prix du billet "tarif économie" de plus de 90 %, pourtant durant une période où le taux d'inflation a été parmi les plus bas depuis l'après-guerre. Ces hausses successives ont eu des effets désastreux sur l'achalandage : perte de 38 % dans les aéroports régionaux; diminution drastique des déplacements aériens intérieurs pour raisons d'affaires. Cette chute rejailit aussi sur les aéroports nationaux : l'aéroport de Dorval a perdu 1 million de passagers domestiques entre 1988 et 1994.

Bien sûr, cette perte était compensée en partie par une hausse de 700 000 passagers vacanciers entre 1988 et 1991. Mais est-ce bien de développement ou plutôt de détournement de croissance dont on a hérité en contrepartie ? S'il y a moins de déplacements domestiques mais plus de déplacements "vacances" à l'étranger, ce n'est pas un "plus" mais bien un "moins" pour l'économie canadienne.

2.2 Des perspectives peu reluisantes pour l'avenir

Parce qu'ils évoluent dans un environnement protégé, les transporteurs canadiens n'ont jamais été soumis à la concurrence internationale et jamais "forcés" de rationaliser leurs dépenses. En l'occurrence, la rémunération hebdomadaire moyenne de leurs employés n'a cessé de croître depuis la déréglementation (1988) alors qu'elle se stabilisait à un niveau nettement inférieur aux USA où la concurrence prévaut.⁷ Aujourd'hui, les transporteurs canadiens doivent envisager des mises à pied massives suite à l'entente "ciel ouvert" qui les soumettra à un environnement vraiment concurrentiel sur leur marché international.

À moins d'un changement de cap majeur pour améliorer leur compétitivité, cette nouvelle conjoncture va engendrer pour les transporteurs canadiens une chaîne de causalité les menant tout droit à leur décroissance et à encore plus de non compétitivité :



Cette situation risque une fois de plus de motiver des augmentations tarifaires à l'intérieur du pays pour compenser les difficultés des transporteurs face à la concurrence internationale. D'ailleurs, depuis la signature de l'entente "ciel ouvert", les transporteurs ont imposé deux augmentations successives de 3 % (juin et septembre 1995), toutes deux sur les tarifs intérieurs canadiens.

⁷ Voir les tableaux comparatifs des rémunérations hebdomadaires moyennes dans L'examen annuel de l'ONT, p. 201, 1993.

Les auteurs du présent mémoire ne sont pas les seuls à faire ce sombre pronostic. Dès 1992, la CELTN avait déjà anticipé ces hausses “compensatoires” :

*“Tant que les coûts unitaires des grands transporteurs canadiens ne seront pas plus proches des chiffres américains, il est probable que les premiers ne seront pas compétitifs sur les liaisons transfrontalières et de nombreuses lignes internationales et seront contraints de “subventionner horizontalement” ces dernières au moyen de tarifs élevés sur les lignes intérieures”.*⁸

La “subvention horizontale” dont parlait la CELTN en 1992 s’élève à environ 700 M \$ annuellement, un montant offert, bien malgré eux, par les passagers intérieurs⁹ à l’ITI.

Sans modification des “règles du jeu” qui jouent présentement en faveur de l’ITI, cette subvention horizontale est appelée à s’accroître compte tenu, d’une part, de l’écart grandissant entre les tarifs “vacances” et les tarifs intérieurs¹⁰, et d’autre part de la croissance soutenue de l’ITI.

⁸ CELTN, p. 84, 1992.

⁹ Passagers intérieurs étant définis comme PDFI : passagers à destination finale intérieure.

¹⁰ Les tarifs intérieurs auxquels on réfère sont ceux qui s’appliquent aux passagers à destination finale intérieure (PDFI).

3. Projet de Loi C-101

Un environnement plus "stable" pour les transporteurs aériens, mais plus "instable" pour les passagers domestiques

Le projet de Loi C-101 arrive avec une foule de mesures législatives visant à reconfigurer le transport aérien au Canada. En théorie, ces mesures ont pour objet de libéraliser le transport aérien et d'éliminer les barrières qui empêchent une pleine et entière concurrence entre les transporteurs aériens internationaux. De plus, l'accord "ciel ouvert", récemment signé, force de toutes façons le Canada à composer avec ces nouvelles règles de concurrence internationale.

Toutefois, lors de l'énoncé de la nouvelle politique aérienne internationale du Canada, le Ministre fédéral, M. Doug Young, déclarait le 14 novembre 1994 :

"La politique doit faire ce qu'elle peut pour créer un environnement stable pour les transporteurs aériens intérieurs. Cela est essentiel pour la santé économique du Canada et sa compétitivité à l'échelle internationale."

À la lecture du projet de Loi C-101, nous craignons que le duopole, déjà en situation non-concurrentielle, n'utilise cette définition "d'environnement stable" pour poursuivre sa politique de tarification sélective sur ses vols intérieurs au pays.

En effet, plus la concurrence s'installera, plus les transporteurs canadiens multiplieront les pressions auprès de nos élus pour "sécuriser leur chasse-gardée" du marché intérieur canadien. Nous voyons dans le projet de Loi C-101 des articles qui prêtent précisément flanc à cette tentation du retour au protectionnisme.

3.1 Article 48 : “L’assurance survie” des transporteurs canadiens

Dans le contexte du transport aérien canadien, cet article assure en quelque sorte aux deux transporteurs nationaux la “vie éternelle”. Il accorde au Ministre le droit d’intervenir dans le coeur des Lois de la libre concurrence pour protéger les transporteurs canadiens contre leurs concurrents étrangers. En effet, l’article 48 autorise le gouvernement à suspendre l’application de la Loi sur la concurrence et à décréter des mesures de “stabilisation” du réseau national en cas de “perturbations extraordinaires”. Cette dernière notion n’est cependant pas définie dans le projet de Loi. En évitant de le faire, le gouvernement se garde évidemment une marge de manoeuvre pour juger du sérieux desdites perturbations, mais ouvre aussi la porte au lobbying des transporteurs pour entretenir à souhait un sentiment de crise appréhendée. Par cet article, le gouvernement pourra, selon qu’il l’estime à propos, fixer les tarifs et les fréquences de vols sur des liaisons de son choix en cas de “perturbations extraordinaires”. Or il faut bien réaliser que ces perturbations ne manqueront pas de survenir puisqu’on appréhende de nouvelles difficultés financières pour les transporteurs aériens suite à l’entrée en vigueur de l’accord ciel ouvert.

En d’autres mots, cet article assure aux transporteurs que, quelque soit leur efficience, leur viabilité, leur adaptation au marché et en particulier, leur politique de tarification, le gouvernement canadien les appuiera face à la concurrence. C’est, ni plus, ni moins, “l’assurance-survie” des transporteurs canadiens.

Historiquement, les transporteurs canadiens n’ont jamais connu la concurrence et cet article 48 nous apparaît comme le constat de l’échec de la déréglementation dans le transport aérien.

Pourtant, le Ministre le soulignait lui-même dans un discours récent : “le protectionnisme engendre un plus grand protectionnisme”. L’article 48 conforte néanmoins un protectionnisme patent dans le marché intérieur canadien.

3.2 Article 62 - Barrière à de nouveaux entrants

Nous avons vu l'incapacité du duopole des transporteurs aériens canadiens à contrôler ses coûts, à être efficient dans ses opérations, en deux mots, à être concurrentiel.

Par l'article 62, le Ministre ajoute encore au "filet de protection" dont ils bénéficient. Toujours dans sa quête d'un environnement plus stable pour le duopole canadien, le Ministre prévoit la mise en place "d'exigences financières réglementaires" pour, présume-t-on, créer une barrière additionnelle à l'arrivée de nouveaux entrants. Tout comme l'article 48, l'article 62 pêche par protectionnisme et va à l'encontre des principales recommandations des deux commissions qui se sont penchées sur la problématique du transport aérien :

*"les transporteurs de voyageurs devraient être exposés à la concurrence et aux pressions du marché de façon à devoir réagir aux préférences des consommateurs et à réduire leurs coûts, à améliorer l'efficacité et à répercuter les économies qui en résultent sur les voyageurs."*¹¹

La Commission suggère aussi que pour permettre au marché d'imposer sa discipline :

*"les pouvoirs publics faciliteraient l'entrée sur le marché de nouveaux concurrents en éliminant ou en assouplissant les restrictions. Quiconque est "prêt, apte et disposé" aura la possibilité d'offrir des services de transport de passagers..."*¹²

¹¹ p.16 "Directions", sommaire

¹² Ibid.

Quant à l'argument que des exigences financières réglementaires sont nécessaires pour éviter l'arrivée de nouveaux transporteurs incapables de faire face à leurs obligations et de garantir le retour des passagers (l'exemple de la saga de Nationair), il peut être réglé par un autre genre de solution. En effet, l'éventualité de voir les Canadiens mal servis par des transporteurs délinquants pourrait simplement être circonscrite par la cotisation obligatoire des transporteurs à un fonds d'assurance-rapatriement en cas d'incidents à l'extérieur du pays.

3.3 Loi C-101

Où sont les avantages? La nouvelle politique aérienne internationale du Canada n'a rien de rassurant pour les citoyens du pays et des régions en particulier. Rien n'y est prévu pour entendre les citoyens-passagers. Au contraire, on se propose strictement de les "protéger" et de les "informer"¹³. On propose des services aériens fiables, abordables et pratiques mais sans définir ce que serait un tarif abordable.

Rien dans cette politique ne permet d'espérer des bénéfices concrets pour les citoyens canadiens qui auront à se déplacer sur les liaisons intérieures. Au contraire, cette politique causera plutôt la fermeture d'aéroports régionaux, la croissance dramatique du déficit touristique canadien, l'affaiblissement de l'économie intérieure du pays et de ses régions en particulier. Les seuls gagnants nous apparaissent être l'ITI et les grandes corporations touristiques multinationales qui la soutiennent. Or, rappelons que ces dernières paient rarement leurs impôts au Canada.

¹³ Texte Ministre discours 14 novembre 1994, Toronto, p.3

3.4 Commission d'examen de la nouvelle LNT.

Enfin, la Loi prévoit à l'article 54 que le Ministre nomme une nouvelle Commission d'examen de la LNT. Les deux grandes commissions qui se sont penchées, à grands frais, sur toute la question du transport des passagers et des effets de la LNT 1987, ont l'une et l'autre vu leur recommandation de base, "l'installation d'une véritable concurrence", contredite par les politiques gouvernementales subséquentes. Il y aurait sans doute lieu de se questionner sur la pertinence de dépenser des millions en deniers publics pour ce type d'examen si on persiste à ne pas suivre leurs recommandations.

4. Conclusion

“On ne mord pas la main de celui qui nous nourrit”

Proverbe canadien

Le duopole des transporteurs aériens force les passagers canadiens à destination finale intérieure à subventionner malgré eux 1,3 milliards \$ pour défrayer une partie des tarifs aériens des vacanciers. Cette somme ne tient pas compte des frais déjà très élevés des tarifs aériens occasionnés par l'absence de concurrence et la protection gouvernementale que le projet de Loi C-101 souhaite accroître. Ces frais comprennent les politiques de fidélisations (points bonis Air Miles) les coûts liés aux restrictions tarifaires, les coûts de l'inefficience, dont les salaires élevés, la surcapacité chronique, etc.

À ces coûts directs, il faut ajouter les coûts indirects de l'accroissement phénoménal du déficit touristique depuis que les tarifs des transporteurs ne sont plus réglementés. La croissance de 1 milliard \$ du déficit touristique canadien est grandement redevable aux politiques pro-touristiques du duopole. Nous avons pu observer les effets pervers de l'absence de concurrence sur les comportements des transporteurs intérieurs : tarification sélective au détriment des passagers intérieurs (PDFI), politiques tarifaires prédateures, parallélisme conscient des tarifs et des horaires de vol, concentration de leur activités sur la fonction "feeder" du marché touristique international, etc.

Pour sauver, temporairement, les emplois chez ces transporteurs, le gouvernement canadien les protège sans conditions. En comparaison des bénéfices pour l'emploi à court terme, le gouvernement canadien a-t-il évalué les coûts de cette opération sauvetage sur l'économie canadienne : surtarification, subventions forcées, déficit touristique croissant, effets négatifs sur le développement des régions, etc. ?

Les Lois du marché, si elles avaient été appliquées lors de la déréglementation, auraient depuis longtemps substitué au duopole actuel, de jeunes entreprises dynamiques pour qui la première préoccupation est le "client", celui qui nous nourrit. Ainsi, nous aurions sans doute vu un accroissement sensible de l'utilisation du

transport aérien et un essor du Canada et de ses régions. Bien plus, nous n'en serions pas aujourd'hui à nous interroger sur l'existence même du réseau d'aéroports régionaux.

Pour le Regroupement des chambres de commerce régionales, la conclusion est claire et sans équivoque : le gouvernement du canadien doit cesser d'endosser les comportements protectionnistes des transporteurs canadiens et ré-établir des conditions propices à une véritable concurrence.

5. Recommandations

Bien que ce mémoire se veuille un apport aux discussions portant sur le projet de Loi C-101, les recommandations qui suivent sont plus larges. En effet, elles visent globalement la mise en place d'une concurrence réelle dans le transport aérien, tout comme le réclamaient déjà la Commission d'Examen de la Loi Nationale de Transport (CELTN) et la Commission Royale sur le Transport des Passagers du Canada.

Selon notre regroupement, les inquiétudes qui ont amené le comité permanent des transports à permettre que cette concurrence ne soit en fait qu'une "concurrence dirigée" ne sont pas fondées. Selon nous, le projet de Loi C-101 vient consacrer le protectionnisme véritable du gouvernement vis-à-vis du duopole des transporteurs nationaux et, de ce fait, il nécessite des modifications importantes.

Recommandation # 1

Que le projet de Loi C-101 soit amendé pour établir des règles normales de concurrence dans le transport aérien intérieur, empêchant toute position dominante d'un transporteur ou d'un nombre restreint de transporteurs sur les marchés régionaux.

Si les USA se sont dotés de lois anti-monopoles, nous ne voyons pas pourquoi nous ne devrions pas nous harmoniser avec eux dans le présent contexte de concurrence internationale.

Recommandation # 2

À défaut du rétablissement de l'équité tarifaire à l'endroit des citoyens, que le gouvernement canadien invite immédiatement des transporteurs étrangers à détenir et exploiter des licences de transport intérieur au Canada.

Recommandation # 3

Considérant la problématique globale du transport aérien intérieur au Canada et son impact négatif sur l'achalandage et la rentabilité des aéroports, nous recommandons que le processus de cession des aéroports soit suspendu tant et aussi longtemps qu'une enquête complète ne sera pas réalisée sur toute la question des tarifs aériens et de leur conséquence sur l'achalandage des aéroports intérieurs.

Recommandation # 4

Que l'ONT ordonne une baisse immédiate des tarifs aériens intérieurs au Canada et qu'il exige des transporteurs aériens canadiens la création d'un fonds d'indemnisation pour les passagers ayant été victimes des excès tarifaires des lignes aériennes canadiennes en attente des résultats de l'enquête.

Recommandation # 5

Que le Ministre mette en place un mécanisme d'écoute des citoyens usagers de transporteurs aériens canadiens. Ce comité devrait inclure des représentants des grandes entreprises et des PME qui sont les principaux utilisateurs des transports aériens intérieurs. Ces représentants devraient provenir en particulier des régions desservies par les aéroports de rayonnement du pays.

Ce comité permettrait aussi de compléter la vision du transport aérien canadien que l'Office National du transport s'est forgée à travers les informations recueillies essentiellement auprès du duopole des transporteurs canadiens mais pas auprès de ses utilisateurs.

Recommandations # 6

Que les transporteurs nationaux soient obligés de présenter des résultats financiers distincts pour leurs opérations intérieures et leurs opérations internationales.

Comme nous l'avons vu à la section 1.6, il existe des liens étroits entre le duopole des transporteurs canadiens et l'ITI. Parce que le gouvernement canadien souhaite promouvoir une "concurrence dirigée" advenant des difficultés financières des transporteurs internationaux, il devient primordial pour lui de discriminer les mesures qu'il entend prendre en fonction du secteur d'opération des transporteurs qui subit de fait ces difficultés.

Seule une analyse approfondie du secteur du transport aérien intérieur au Canada permettrait d'en vérifier la réelle rentabilité sans risquer qu'elle ne soit masquée par un financement croisé du domaine international. Cette analyse permettrait aussi au gouvernement de quantifier l'envergure réelle du déficit sur le transport intérieur.

Recommandation # 7

Que l'article 48 du projet de Loi C-101 portant sur les mesures d'urgence prises par le gouverneur en conseil dans le cas de perturbations importantes soit aboli.

Selon nous, cet article est un obstacle à la concurrence dans le transport aérien. Il laisse trop de latitude sur le type d'intervention que le gouvernement peut exercer dans le domaine et sur les circonstances qui justifieraient quelque intervention que ce soit.

Recommandation # 8

Que le paragraphe (IV) de l'article 62 soit aboli et remplacé par :

(IV) "que les transporteurs soient tenus de cotiser à un fonds national d'assurance rapatriement."

Annexe 1

Tableaux

TABLEAU 1
Tarification sélective

Substitution de la clientèle d'affaires par la clientèle des vacanciers hors pays

La tarification sélective a permis aux transporteurs de modifier la structure de leur clientèle pour se concentrer essentiellement sur le voyageur vacancier.

Aéroport de Montréal, 1988-93

- 1,045,000 pass. domestiques
 + 700,000 pass. vacanciers

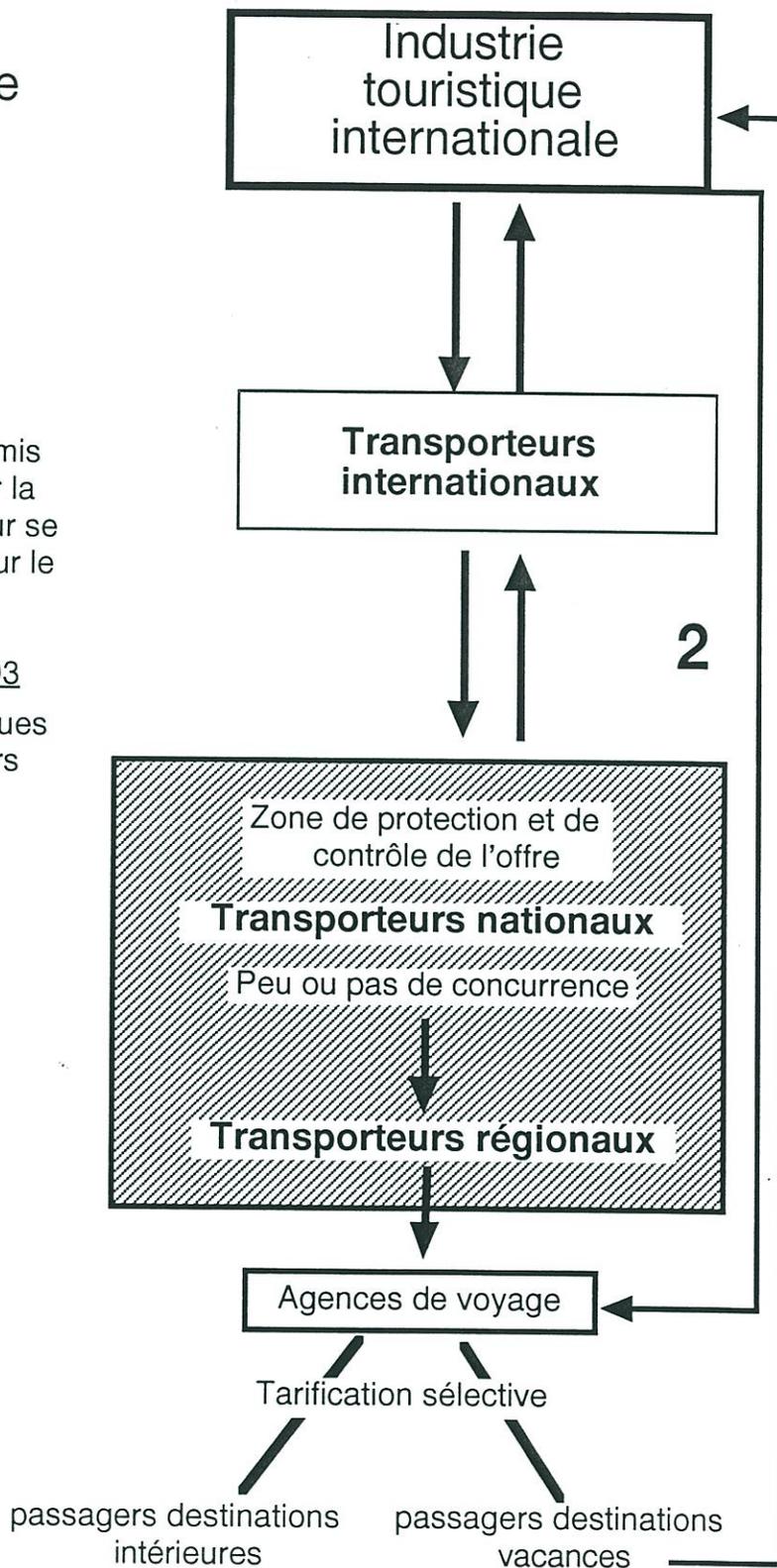


TABLEAU 2

Industrie touristique et effet sur l'économie canadienne

4

Milliards de \$	1984	1988 ¹	1993
Dépenses des canadiens hors pays ²	6,5	9.8	16.7
Déficit touristique ³	2.1	2.9	7.8

1) 1ère année de la déréglementation

2) Source: Statistiques Canada Cat. 85-201

3) Source: Statistiques Canada cat. 66-201

Croissance moyenne du déficit touristique

84-88 : 200 M \$ par année

88-93 : 980 M \$ par année

Depuis la déréglementation et l'installation de la tarification sélective, le déficit annuel moyen croît 5 fois plus vite

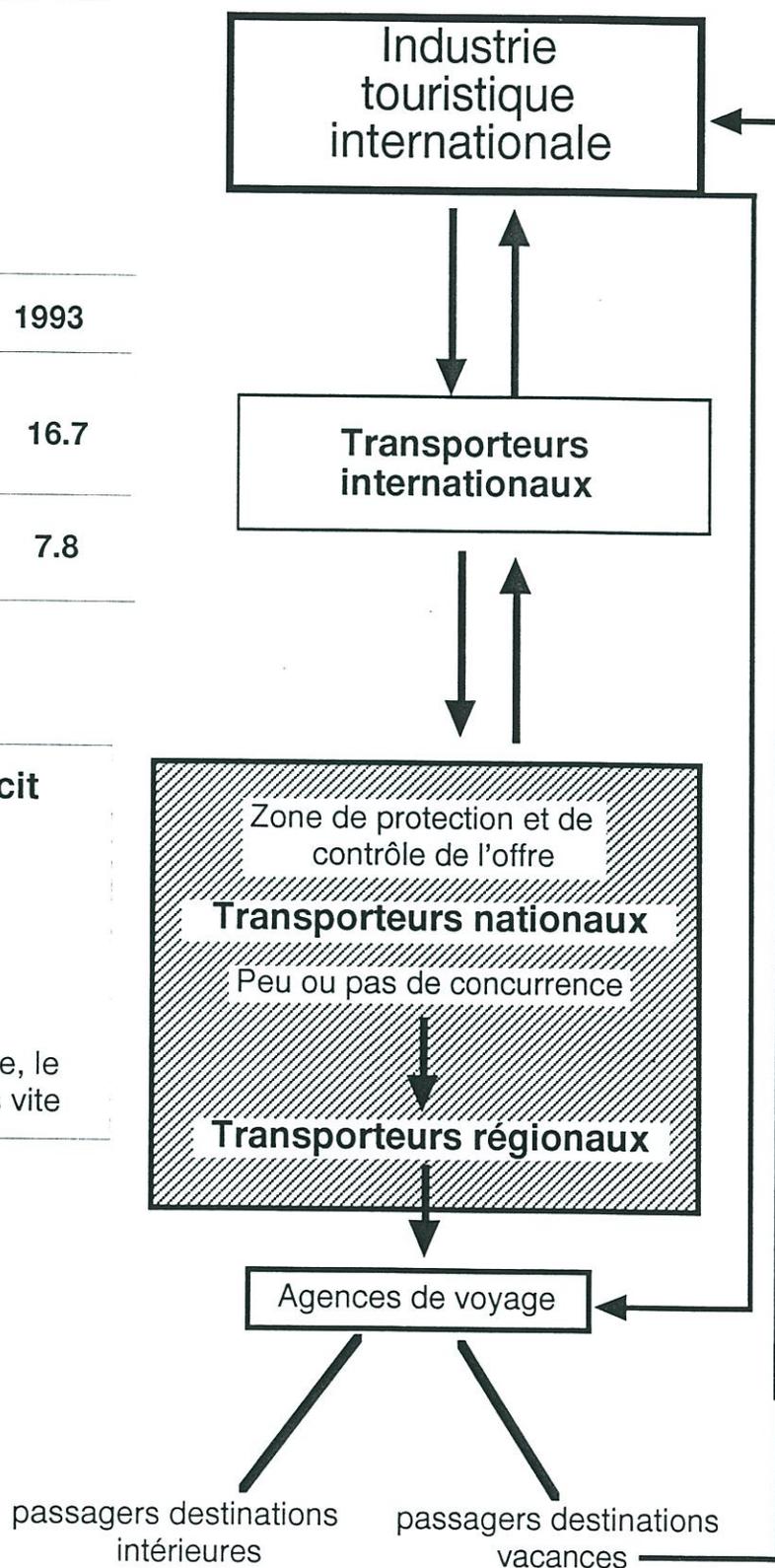


TABLEAU 3
Subventions et implications
gouvernementales

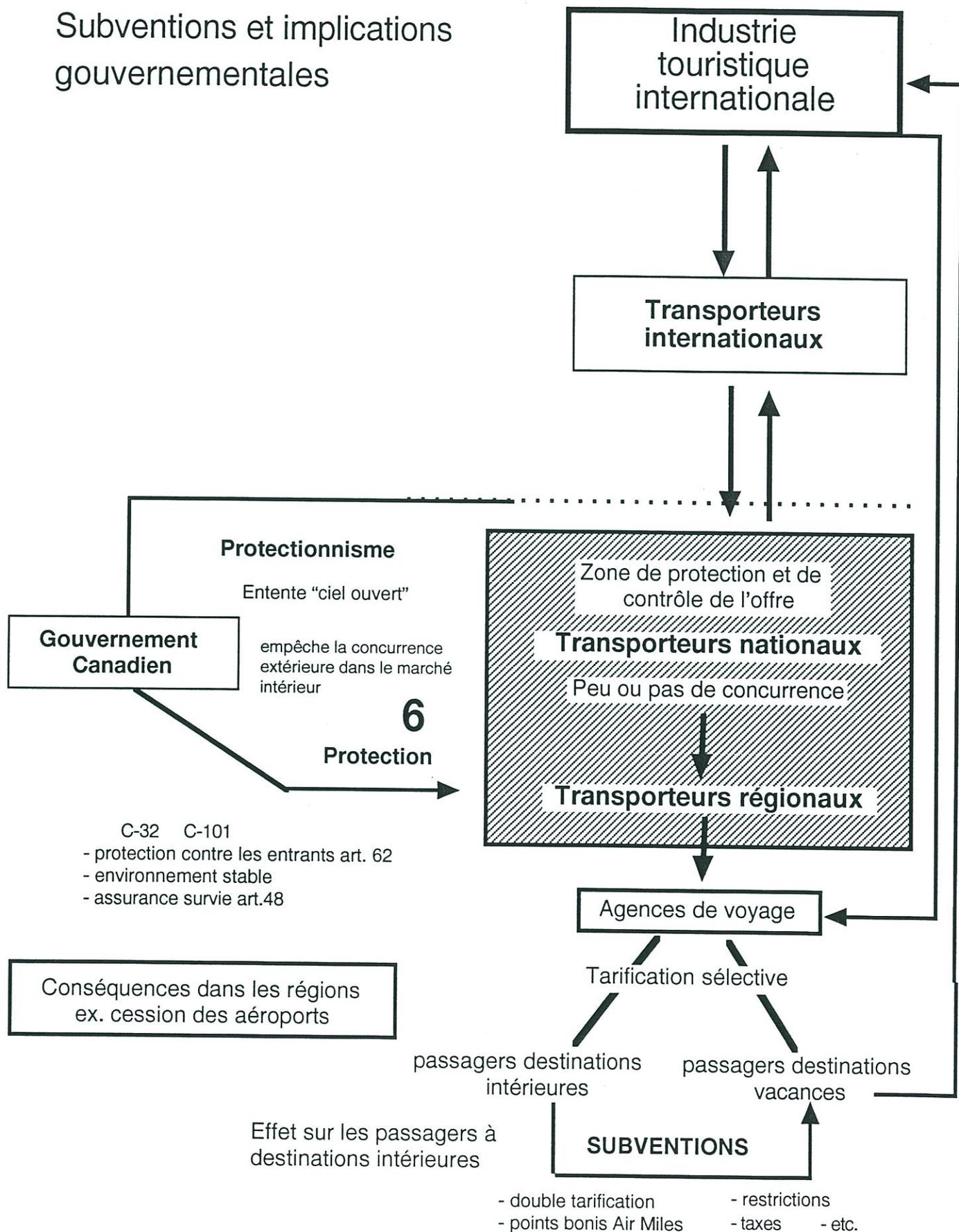


TABLEAU 4
Implications
gouvernementales

En Milliards de \$	1984	1988 ¹	1993
Dépenses des canadiens hors pays ²	6,5	9.8	16.7
Déficit touristique ³	2.1	2.9	7.8

- 4**
- 1) 1ère année de la déréglementation
 - 2) Source: Statistiques Canada Cat. 85-201
 - 3) Source: Statistiques Canada cat. 66-201

Croissance moyenne du déficit touristique

84-88 : 200 M \$ par année
88-93 : 980 M \$ par année

Depuis la déréglementation et l'installation de la tarification sélective, le déficit moyen annuel croît 5 fois plus vite.

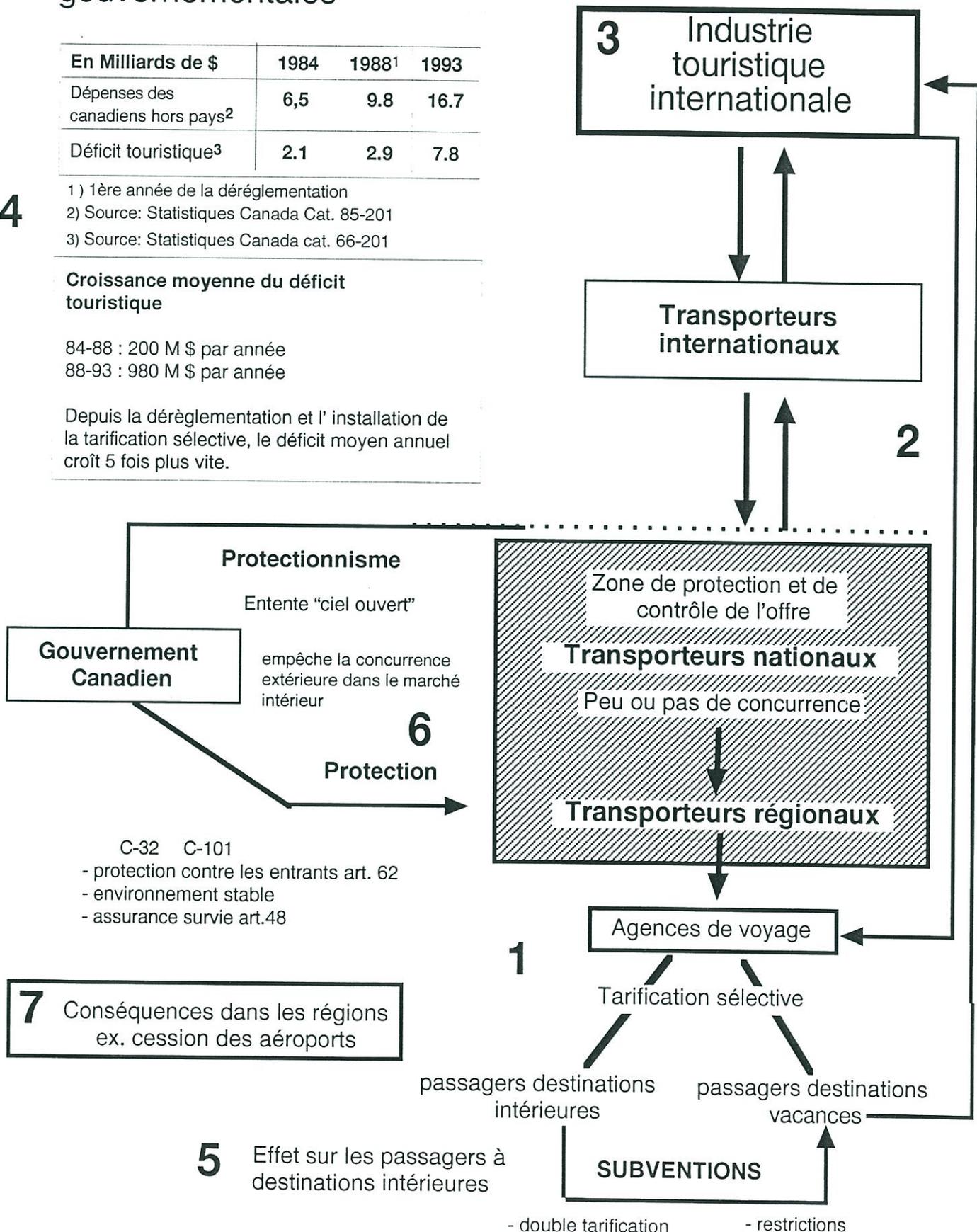


Tableau 5

TABLEAU

**DISTANCES ET TARIFS MOYENS PONDÉRÉS
DES 25 LIAISONS LES PLUS ACHALANDÉES AU CANADA**

LIAISONS	DISTANCE EN MILLE STATUTAIRE	NOMBRE DE PASSAGERS EN 1994	TARIFS ÉCONOMIE TTI
Montréal - Toronto	308	541 090	549,45 \$
Ottawa - Toronto	222	307 100	508,93 \$
Toronto - Vancouver	2 085	247 070	1 933,31 \$
Calgary - Vancouver	427	162 460	719,15 \$
Calgary - Toronto	1 677	147 500	1 623,61 \$
Toronto - Winnipeg	940	117 960	1 080,48 \$
Calgary - Edmonton	163	139 100	340,78 \$
Halifax - Toronto	795	116 210	981,15 \$
Edmonton - Vancouver	494	112 420	803,28 \$
Edmonton - Toronto	1 687	89 170	1 623,61 \$
Vancouver - Victoria	30	75 300	256,69 \$
Thunder Bay - Toronto	567	73 230	835,38 \$
Montréal - Vancouver	2 281	66 630	2 083,57 \$
Ottawa - Vancouver	2 201	62 010	2 023,45 \$
Vancouver - Winnipeg	1 162	54 770	1 249,20 \$
Calgary - Winnipeg	737	54 650	932,56 \$
Prince George - Vancouver	335	53 200	679,57 \$
Halifax - Ottawa	610	46 390	870,00 \$
Kelowna - Vancouver	179	44 010	434,75 \$
St. John's - Toronto	681	43 840	1 346,27 \$
Halifax - Montréal	508	41 010	810,64 \$
Halifax - St. John's	120	40 600	852,69 \$
Ottawa - Winnipeg	1 050	40 400	1 159,06 \$
Calgary - Montréal	1 858	39 810	1 776,15 \$
Calgary - Ottawa	1 790	38 310	1 709,13 \$
Total distances et tarifs moyens pondérés en fonction du nombre de passagers	809		897,26 \$

* TTI: Toutes taxes incluses, la taxe provinciale variant d'une province à l'autre, pour fin de calcul évaluée à 8 %

Tableau 6

TRANSPORT AÉRIEN INTÉRIEUR AU CANADA

QUI PAIE POURQUOI ?

<p>Les passagers à destination finale intérieure représentent 54 % des usagers (5 345 491) et paient 76 % de la facture totale du transport aérien intérieur soit :</p>	<p>Les vacanciers représentent 46 % des usagers (4 553 566) et paient 24 % de la facture totale du transport aérien intérieur TTI au Canada soit :</p>
<p>2 275 789 338,00 \$</p>	<p>715 001 040,00 \$</p>

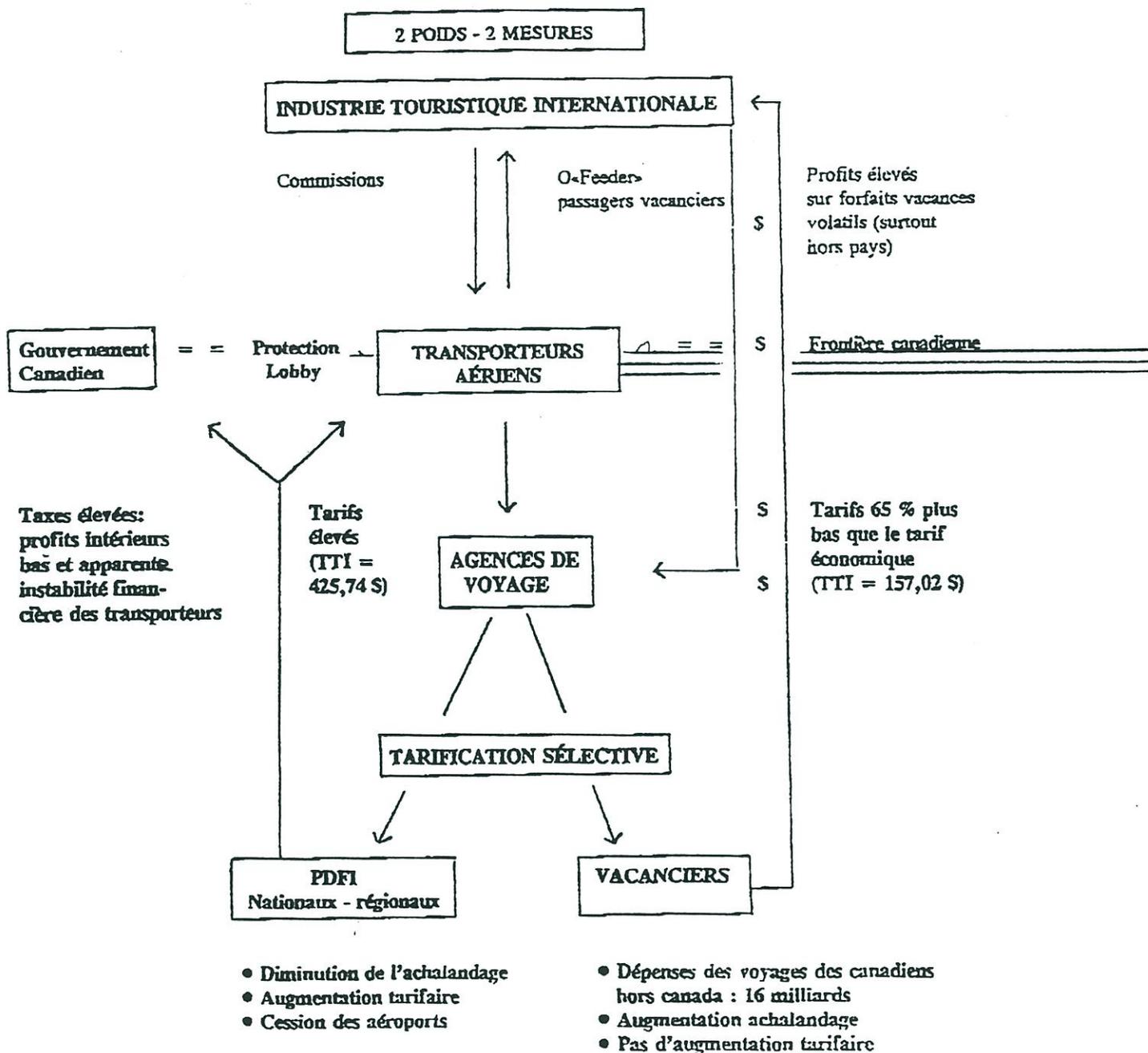
Total 2 990 790 378,00 \$. Revenus estimés des transporteurs nationaux.

N.B. : TTI = toutes taxes incluses

N.B. : Il y a 9 899 058 passagers «réguliers» sur les vols intérieurs canadiens. Ce chiffre ne comprend pas les passagers qui ont utilisé les affréteurs qui sont au nombre de 600 000 environ soit 6,9 % des passagers intérieurs totaux.

Tableau 7

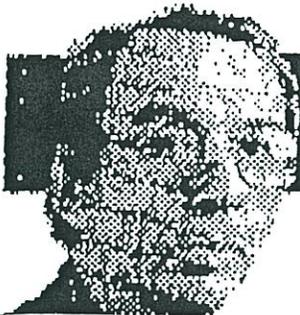
TARIFICATION SÉLECTIVE



PDFI : Passagers à destination finale intérieure.
 TTI : Toutes taxes incluses.

Annexe 2

Articles de journeaux



Pierre Foglia

Tarif très spécial

Fonce à l'aéroport de Pointe-Label pour essayer de prendre le vol Canadian vers Montréal. Trop tard. Mais j'étais dans les temps pour le vol d'Air Alliance qui suivait...

— Désolé, votre billet n'est pas transférable, m'a expliqué la dame de l'enregistrement. Vous avez un tarif spécial...

— Spécial? À 658,78\$!

— Regardez ici, c'est écrit « Y-arrêt », quand c'est écrit ça, on ne peut pas transférer.

Question: combien faut-il payer son billet pour ne pas être emmerdé entre Baie-Comeau et Montréal?

Anyway. Il y avait un troisième vol plus tard en soirée. Whaô! direz-vous, trois vols Baie-Comeau — Montréal dans la même soirée, ça marche les affaires! Pas vraiment. Nous étions trois passagers dans l'avion jusqu'à Mont-Joli. Cinq jusqu'à Québec. Et à nouveau trois jusqu'à Dorval. Une petite planification des opérations peut-être? Peut-être qu'on paierait moins cher si c'était moins le bordel?

Je vous signale en passant que le cahier Voyage de *La Presse* de samedi annonçait aller-retour Paris à 382\$, Casablanca à 499\$ et Vancouver à 439\$... Avouez qu'il faut être un peu maso pour choisir Baie-Comeau à 658,78!

La Presse 11 avril 1994

TARIF POUR GENS D'AFFAIRES**MONTRÉAL À****350\$** L'aller-retour

SEULE RESTRICTION: Réservations au moins 3 jours avant le départ. L'aller-retour dans la même journée est permis. Les changements sont permis moyennant un frais additionnel. Les taxes sont en sus.

TARIF "VACANCES"**MONTRÉAL À****199\$** L'aller-retour

Ce tarif est offert aux passagers devant effectuer une correspondance à Montréal, avec un vol nolisé à destination du sud, acheté auprès d'un grossiste. Grâce à ce tarif, votre billet Inter-Canadien permet des changements à la réservation en tout temps et s'adapte parfaitement à l'horaire des vols nolisés. Les taxes sont en sus.

Pour en savoir davantage sur ces offres ou pour réservations, appelez votre conseiller(ère) en voyages ou composez sans frais le 1 (800) 665-1177.

Inter-Canadien

BUSINESS

retailers such as Britain's Marks and Spencer (which many Germans say offers everything their stores do not), Spain's Cortefiel and The Gap are all moving into Germany.

Yet the German market's idiosyncrasies make it a difficult one to conquer. Toys "R" Us had to fight hard to convince local suppliers to deliver and to get permits for its stores. Harrods, Britain's classiest department-store group, tried and failed to find a foothold in Germany. The Gap itself retreated after opening an unsuccessful store in Essen in 1986.

The latest company to decamp is Virgin Megastore, a British music vendor, which gave up last month after opening stores in Berlin, Frankfurt and Hamburg. Short shopping hours discouraged customers from dropping into Virgin's stores in their leisure time, says Alistair Kerr, managing director of Virgin Retail. And, he added, the quality of its workers was "much worse than in any other country". Despite earning more than Virgin's employees elsewhere, they refused to wear the company T-shirt. Moreover, margins were 4-5 percentage points lower than in the firm's other stores, partly because suppliers refused to give Virgin the bulk discounts it is used to.

Even so, foreign firms are forcing the

German stores to think. Karstadt and Kaufhof both acquired smaller rivals last year, hoping to cut costs by combining purchasing, headquarters and logistics. Kaufhof's new chairman, Wolfgang Urban, is the former boss of Horten, the smaller department-store chain that Kaufhof took over, which has weathered the recession better than most. He is now bringing Horten's "Galeria" idea, which recasts department stores as collections of boutiques, to Kaufhof. He has hired two young Americans to redesign the group's stores.

Even the stodgy buying groups are stirring. KATAG, which buys DM833m-worth of clothing and textiles a year, is urging its 330 members to make shopping an "adventure". Marcus Cremer, KATAG's boss, wants to turn the group's loose structure to advantage by encouraging its members to develop distinct personalities—a difficult thing to do without losing the advantages of bulk buying. Entrepreneurs such as Edgar Rosenberger, H&M's first boss in Germany, may be on to something better. Mr Rosenberger is now applying H&M's own-brand formula to a small chain of his own, called IPURI. It has seven stores that resemble dressed-up versions of The Gap. Germans seem to like them.



Next year we'll book it on the Net

chart). In America, the biggest source of income is booking domestic flights.

Until recently these commissions were thought secure on both sides of the Atlantic. Now they are coming under pressure from customers and suppliers alike. In February (with "all the subtlety of Big Foot", according to one industry observer), America's big airlines, led by Delta, capped the fees travel agents could earn on domestic flights. Instead of earning an unlimited 10% commission, an agent's fee is capped at \$25 for a one-way trip and \$50 for a two-way.

This change, which seems to have cut the average commission to less than 9%, helped America's airline industry to record the strongest second-quarter results it had seen for years. The country's 33,000 travel agents claim it cost them \$1m a day in lost revenues. The American Society of Travel Agents (ASTA) has warned that a third of its members could go bust and has filed an antitrust suit against the airlines.

Customers are proving awkward as well. Corporate clients complain that the commission system offers no incentive for travel agents to find the cheapest deal. Some buyers are switching to fee-based systems, or demanding rebates. In America, the Business Travel Contractors Corporation wants to get rid of commissions entirely. If it attracts enough big companies, it hopes to negotiate air fares direct with airlines, claiming this would save clients up to 20% in travel costs. (The group would still use travel agents to book the deals, but they would be paid fees rather than commissions.)

Even the humble tourist is getting shirty. Increasingly, consumers want to plan their own holiday, not buy one pre-packed. This often involves by-passing travel agents. In Britain about 80% of package tours are

Travel agents

Death of a salesman

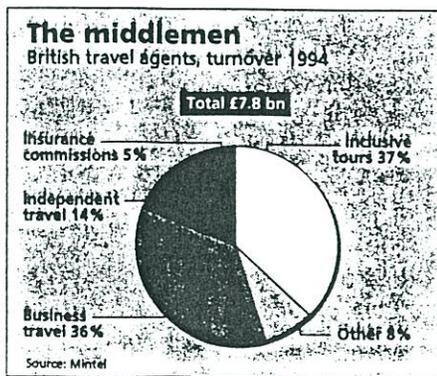
The travel business is booming. So why do travel agents in America and Western Europe worry that they are facing extinction?

LAST year some \$170 billion swilled through travel agencies in Europe and America. The World Tourism Organisation predicts that the industry it follows, arguably the world's biggest, will grow in real terms by 3.7% a year until 2010. Most estimates of spending on air travel or leisure are similarly optimistic. So you would think that travel agents should be sitting back and enjoying the ride (and the commission on it). But they aren't. Despite the growth of tourism, their profits are under threat.

The travel-agent business can be divided into three parts. First are the big chains, or "multiples", that dominate the market—firms such as American Express and Britain's Lunn Poly. Next come the independents, which resent the multiples' dominance. Third is a variety of specialists, concentrating on cruises, discount travel, and so on. At the edges, there are interlopers: in France, for instance, supermarket chains now sell travel services. In many parts of the business, vertical integration (meaning that tourism operators control the agents that sell their services) is on the rise. The three biggest British travel agencies have 60% of the market; all are tied to, or

owned by, operators.

Travel agents make their money from commissions. These differ across products and countries. In Britain, the average for an inclusive tour holiday is 10%, though multiples can demand up to 12½%. Other commissions vary a lot: 2% on travellers' cheques, 9% on hotels, up to 30% on insurance. Air-travel commissions are 7½% for domestic flights and 9% for international ones. In Britain, nearly three-quarters of a travel agent's turnover comes, on average, from business travel and inclusive tours (see



booked through travel agents, compared with 60% for independent travel. To meet the demand for trips to an ever-broadening range of destinations, travel agents need computers not coloured cards in shop windows. American Express has invested heavily in technology. Groups such as Britain's Thomas Cook are toying with multimedia kiosks in their shops.

However, flashy new technology is a mixed blessing: it can undermine travel agents by allowing sellers to deal directly with buyers. CIC Research, an American travel consultancy, estimates that Internet users spend around \$21 billion a year on air fares; before long, many could be using their computers to book their flights. In August United Airlines and Microsoft, a software firm, announced an agreement "to lead travellers into the 21st century" with an on-line service that turns personal computers into "desktop travel systems". The service will enable customers to buy airline tickets, rent cars and book hotels on-line. The plans fail to mention travel agents.

Reinventing the agent

All these threats have made travel agency a more difficult business, but by no means a doomed one. There are limits, for example, to how far travel agents can be pushed around by the airlines—particularly on international business. Despite bluster from European airlines about forcing down commissions, the carriers chose to negotiate with the agents rather than simply impose a cap. This is hardly surprising, given that some 85% of British Airways' seats, for instance, are still sold through travel agents. Even in America, travel agents have clawed back a little of the money they have lost on domestic business by charging slightly higher commissions on international flights.

Also, moves to on-line systems may take longer than many travel agents fear. Many airlines and operators may think twice about going on-line at all. Addison Schonland from CIC Research points out that if airline fares are put on the Internet, the thorny problem of arbitrage could emerge. Someone wanting to fly from Hong Kong to Taipei could find the best deal with a travel agent in, say, Atlanta. If this price were to be transmitted globally, it would become the new floor-price for that flight.

More fundamentally, there will always be a role for an expert to guide the buyer through a mass of choices. But to do this well, travel agents will have to be better informed and better equipped. Both cost money. In 1994 American Express bought Thomas Cook's business-travel arm, and America's Carlson combined its business-travel activities with France's Wagons-lit. More alliances look likely. If travel agents fail to embrace new technology, the boat (booked on-line) could leave without them.

Fisons

A lot of hot air?

NORMALLY when a minnow faces a whale intent on swallowing it, its negotiating position is weak. Fisons, a British pharmaceutical firm, appears to have other ideas. On August 18th Rhône-Poulenc Rorer (RPR), the American pharmaceutical arm of France's Rhône-Poulenc empire, launched a hostile bid for the company. At £1.7 billion (\$2.6 billion), this bid values Fisons at £2.40 a share. Since then the price of the company's shares has increased from £1.93 to around £2.60. Evidently the stockmarket reckons that RPR has undervalued the firm. Has it really?

The generous valuation is partly a vote of thanks to Stuart Wallis, Fisons' boss. He



Her lungs are the battleground

has reorganised a sprawling firm which appeared to be on the brink of collapse when he took over in September 1994. After recording a big loss in 1994, Fisons recently announced first-half pre-tax profits of £122.4m. Although much of that increase is a result of divestments, Mr Wallis appears to have cut the group's costs sharply. Even before RPR's bid, the company's value had jumped 75% this year.

Moreover, Fisons has an interesting medicine cabinet. It has a particular expertise in asthma medication—a market which is already worth \$6 billion, is growing at 8% a year and will continue to grow (it is argued) as pollution spreads. The wider market for treatment of respiratory diseases is

worth \$15 billion. The potential of this market helps to explain why RPR is offering 16.7 times Fisons' likely net-profits for 1996 (as calculated by stockbroker James Capel).

The appeal of Fisons is not so much in asthma drugs as such. Two of its treatments, Intal and Tilade, currently account for almost half of its turnover, but in their current form are none too promising. Intal is coming off patent, exposing it to competition from cheap generic medicines. Tilade was launched three years ago: its sales are growing, but they amount to only £50m a year. Both Intal and Tilade are non-steroidal drugs. These have lost ground to steroid-based medicines, which are thought to be better at preventing asthma.

The company's future depends more on the way the drugs are delivered. At present, most asthma patients inhale drugs from aerosols. This is unfriendly to the environment. The inhalers use CFCs, which are due to be banned worldwide over the next five years. Since most of the leading anti-asthma drugs are coming off patent, the company that can find a new way to get medicines into patients' lungs should do very well. All the more so, when you consider the market for other respiratory diseases, such as cystic fibrosis. Two approaches seem most promising. Fisons is in the forefront of both.

The first is to use non-CFC propellants in an otherwise conventional aerosol. Terence Chadwick, Fisons' medical director, boasts that the firm has the only CFC-free aerosol for Intal-like drugs. The firm is several years ahead of competitors such as Norton Healthcare, a British generic drug maker, and Jago, a Swiss aerosol manufacturer. Unfortunately for Fisons, the followers have five years to catch up before the CFC ban comes in. And America's 3M has already launched a non-CFC aerosol containing salbutamol—a rival to Intal.

The other way into patients' lungs is through dry-powder inhalers. These devices contain a cake of medical powder; a mechanism shaves off a layer of the cake when the patient sucks. This suits asthma patients who find it difficult to co-ordinate their breathing with an aerosol's demands. But dry-powder inhalers are bulky and provide only four days' supply; aerosols last a month or more. Dry inhalers account for only 15% of the asthma-drug market.

Fisons' dry inhaler, the Ultrahaler, has only just begun clinical trials. Its main competitors are the Turbohaler, made by Sweden's Astra, which is available in Europe, and Glaxo Wellcome's Acuhaler, which was launched in Britain earlier this year. In its message to shareholders concerning the



Les Canadiens sortent

L'analyse des ventes de billets d'avion dans 4 000 agences de voyages accréditées au Canada par l'Association du transport aérien international démontre que les Canadiens ont la bougeotte.

Excluant les destinations aux États-Unis et au Canada, les revenus des compagnies aériennes provenant des vols internationaux

étaient à la hausse de 15 % au 31 août 1995. Pendant ce temps, le tarif moyen des billets d'avion avait augmenté de 4 %, pour passer à 2 105,12 \$.

À l'exception du Mexique — qui montre le même achalandage que l'an dernier — toutes les destinations internationales montrent des augmentations de trafic de la part des voya-

geurs d'affaires à partir du Canada.

En effet, les ventes de billets d'avion à cette clientèle font foi des hausses suivantes : vers les Caraïbes, 8 % ; vers l'Amérique du Sud, 23 % ; vers l'Europe, 12 % ; vers l'Afrique, 16 % ; vers le Moyen-Orient, 25 % ; vers l'Asie, 20 % ; vers le Pacifique Sud, 24 %.

la croissance des voyages vacances a été rajustée, tant à elle, à 3,9 % en 1995 à 3,5 % l'an prochain.

es dépenses générales

voyageurs d'affaires avaient acheté 5 % plus de billets d'avion pour leurs déplacements à l'intérieur du Canada.

de dépenses

5 % supérieur par rapport à la même période en 1994 et son tarif moyen des chambres avait grimpé de 8 % par