

[Text]

deregulation that has already occurred in the airline industry. Does your organization agree that the CP Air spokesman was correct that it is pretty well bottomed out? Do you agree that there may be some reductions on regular fares, but that discounts in seat sales have just about bottomed out? We have the experience in the deregulation that where the market was the largest and most lucrative, they got the seat sales, the excursions and the discounts, and the smaller markets did not. Would you agree that on the matter of fares there should remain in place a regulation that where they provide a discount seat sale or excursion, they must provide it at every place they serve?

• 1345

Mr. Ruffell: I am not too sure about that. Here you are getting into a marketing decision which the airlines are going to have to solve. But what are we looking at, as far as business travellers go, over the last three years in Canada? You are talking about prices bottoming out. We have been looking for a number of years at substantial increases in air fares. If they would just hold the line, we would be pleased. If we can see some discounts, if we can see access to off-peak pricing, we would be overjoyed.

I think we commented in our brief, sir, that the status quo of ongoing higher airfares hopefully has to end. We have been looking at it for years now. We have not had the opportunity to get into discount seats.

Mr. Blaikie: You are telling me, then, that it is okay for a member of your organization operating out of Saskatoon, say . . . there is no seat sale, excursion or discount. And he is competing with another member of your organization; a salesman for the same product but a different company, who can have the benefit of that out of Winnipeg or Calgary. Do you approve of that kind of discriminatory practice?

Mr. Ruffell: I think we are going to have to leave it to the airlines to make some marketing decisions. If they can afford to do all these things, terrific. You are always going to run into differences; we realize that. People trying to service markets out of Saskatoon and Winnipeg—there are going to be additional costs one way or the other, but I do not think we can regulate the market so much that we have to guarantee one person the same fare as . . . I do not think it is feasible or practical.

Mr. Benjamin: If you want to deregulate the amount of the fare, fine. If the airline is dumb enough to sell a ticket at cost or less than cost, so be it; that is a benefit to the traveller, whether or not he is a commercial traveller. What I am talking about is you do not discriminate against them because of where they happen to live—that wherever that airline serves, for every point it serves it must provide the same opportunity. Is that not a fair proposition?

Mr. Ruffell: I have to probably step beyond what our members are thinking. I do not see it as a practical alternative, personally.

[Translation]

réalisée dans les lignes aériennes. Votre organisation pense-t-elle que le porte-parole de CP Air avait raison de dire que l'on a à peu près atteint les prix les plus bas? Pensez-vous qu'il y aura peut-être de nouvelles réductions des tarifs réguliers, mais que les rabais sur les ventes de sièges n'iront pas plus loin? La déréglementation nous a enseigné que les ventes de sièges, les excursions et les rabais étaient réservés aux marchés les plus considérables et les plus lucratifs, et non aux petits. Reconnaissez-vous qu'il faut continuer à réglementer les tarifs, de manière à obliger les compagnies à offrir partout les mêmes tarifs réduits ou tarifs excursion.

M. Ruffell: Je n'en suis pas très sûr. C'est là une décision qui appartient aux compagnies aériennes. Mais quelle est donc la situation pour les voyageurs depuis trois ans au Canada? Vous parlez de prix qui dégringolent. Depuis plusieurs années, nous observons au contraire des augmentations considérables des tarifs aériens. S'ils se stabilisaient, nous serions heureux. Si nous pouvions avoir certains rabais, si nous pouvions avoir accès aux tarifs de basse saison, nous serions comblés.

Dans notre mémoire, nous avons exprimé l'espoir de voir disparaître le statu quo, la progression constante des tarifs. Il y a des années que nous assistons à cette progression. Nous n'avons jamais pu bénéficier de tarifs réduits.

M. Blaikie: Ainsi donc, vous jugez normal qu'un membre de votre organisation qui travaille, mettons, à Saskatoon . . . ne puisse bénéficier de tarif réduit, de tarif-excursion ni de rabais alors qu'un de ses concurrents, également membre de votre organisation, vendant le même produit mais pour une autre compagnie, peut en profiter parce qu'il travaille à Winnipeg ou à Calgary. Approuvez-vous ce genre de pratique discriminatoire?

M. Ruffell: C'est aux compagnies aériennes de prendre ce genre de décisions. Si elles peuvent se permettre tout cela, c'est merveilleux. Il y aura toujours des différences; c'est normal. Pour les gens qui desservent le marché de Saskatoon et de Winnipeg—il y aura toujours des différences d'un ordre ou d'un autre, mais je ne pense pas que nous puissions réglementer le marché au point de garantir à l'un le même tarif qu'à . . . Ce n'est ni faisable ni possible.

M. Benjamin: Si vous voulez déréglementer les tarifs, très bien. Si la compagnie aérienne est assez stupide pour vendre un billet au prix coûtant ou moins cher, soit; que le voyageur en profite, qu'il voyage ou non pour affaires. Mais qu'on ne lèse pas ceux qui vivent à un endroit plutôt qu'ailleurs. La compagnie devrait offrir la même chose partout. Ne serait-ce pas là plus équitable?

M. Ruffell: Personnellement, je ne crois pas que ce soit possible.