

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Pouvez-vous nous expliquer cela du point de vue administratif?

M. MCGREGOR: Elles ont un volume de trafic supérieur parce qu'elles desservent des centres plus importants. Je crois que *Capital Airlines* dessert une vingtaine d'endroits. Air-Canada en dessert 65, si je me rappelle bien les chiffres. Un certain nombre de petits endroits qui sont desservis peu fréquemment font monter le coût. Le carburant coûte environ 30 p. 100 de moins aux États-Unis. On dit que la main-d'œuvre est généralement moins coûteuse au Canada, mais cette différence ne contre-balance pas l'énorme différence dans le coût du carburant.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Vous croyez que, sur une base comparative, cela explique la différence entre \$400,000 de bénéfices nets sur 68 millions, et 3 millions de bénéfices nets sur environ 45 millions pour la *Capital Airlines*.

M. MCGREGOR: Non, il faut aussi tenir compte d'un certain nombre d'autres facteurs. Pour répondre aux exigences des Canadiens, Air-Canada doit maintenir des installations extrêmement coûteuses, ce qui n'est pas le cas pour une compagnie comme *Capital Airlines*. Nous avons, par exemple, un service d'ingénieurs de haute réputation qui est assez coûteux. *Capital Airlines* n'en a pas. Lorsque cette compagnie désire obtenir des avions, elle consulte le programme des changements techniques exigés par Air-Canada, et informe la Vickers qu'elle achètera des avions avec des modifications.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Comment cette compagnie élabore-t-elle son programme technique?

M. MCGREGOR: Franchement, elle n'a aucun programme technique. Lorsqu'elle veut des avions, elle s'adresse à un manufacturier et lui dit: "Qu'avez-vous à nous vendre?" Puis, elle prend les avions ou les refuse. Au Canada, les conditions exigent des accessoires spéciaux. Chauffage de la cabine, chauffage au sol, plomberie domestique—si l'on veut éviter la gelée—voilà autant d'éléments dont il faut tenir compte, et c'est pourquoi nous avons jugé nécessaire de maintenir un service d'ingénieurs, qui n'est pas un luxe peu coûteux.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Toute la question se résume donc à ceci: les compagnies d'aviation indépendantes aux États-Unis peuvent bénéficier de l'argent que nous dépensons pour un service d'ingénieurs compétents,

M. MCGREGOR: Dans le cas présent, c'est ce qui est arrivé.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): On me dit qu'ils achètent à la condition suivante: "Nous prendrons les avions tels que vous les livrez à Air-Canada."

M. MCGREGOR: Je dois dire en passant que nous sommes remboursés par Vickers d'une certaine partie du coût de ce service d'ingénieurs.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Cela affaiblit votre argument.

M. MCGREGOR: Nous n'avons encore rien reçu.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Je ne veux pas vous embarrasser au sujet de cette question, mais vous ne voulez pas dire que *Capital Airlines* n'a pas de service d'entretien? Elle entretient ses avions d'après les mêmes méthodes que toutes les autres compagnies.

M. MCGREGOR: Oui.

M. HAMILTON (*York-Ouest*): Il n'y aurait donc pas une différence aussi grande dans le coût?