

[Texte]

Canadian airline service is substantially worse than or not as good as American airline service does not square.

• 1335

It reminds me a little bit of a situation where you are ask a group of Liberals what they think of Tories and then are surprised at hearing that they do not think too much of them. It would not be an objective and fair analysis to our friends opposite who do have some good qualities which can be pointed out from time to time.

I just have to say to you—I would feel remiss in my duty if I did not—that while I am interested in seeing the views and opinions of your clientele, I am not surprised. It is fairly predictable and does not represent any kind of objective analysis in my judgment.

We have heard from Mr. Carty of CP Air that air fares in Canada have already pretty well bottomed out.

**The Chairman:** The cheap seats—and he also said the regular price would most likely come down.

**Mr. Tobin:** They would come down somewhat, but basically there is a false expectation on the part of the public . . .

**Mr. Dantzer:** These fellows do not get the cheap seats.

**Mr. Tobin:** —that there is going to be a dramatic reduction. They have pretty well bottomed out already.

Explain to us what you believe the major benefit to business travellers will be as contained in the proposals in *Freedom to Move*. I mean with respect to practical terms, can you give us some examples? I do not know if they will start serving hamburger or not.

**Mr. Ruffell:** They are saying in the proposals that more competition—that is an absolute non-step. We are a sales and marketing organization. Our people are firm believers in the marketplace. The major thing to note is that we have to see more competition. We see off-peak pricing as a very attractive proposal for business travellers. We see these things happening as a result of more competition. We certainly would welcome Mr. Ward in Wardair into scheduled service. I did not hear his testimony. My flight was late. We certainly welcome new competitors, innovative pricing and innovative marketing schemes in order to get some reduced fares for business travellers.

**Mr. Tobin:** Our witness has said that working Atlantic Canada and trying to service Newfoundland, for example, has simply become too expensive. I agree with you. I think you are right on the money. Newfoundland, Atlantic Canada, northern British Columbia, etc., are all parts of the country that have probably become almost impossible for many of your members to service the way they would like to and could if a reasonable rate was being offered to them.

I am concerned that when we talk about northern areas, rural areas, low logging routes and a system that says you

[Traduction]

que le service des lignes aériennes canadiennes est bien plus mauvais, du moins pas aussi bon, que celui des lignes aériennes américaines.

C'est un peu comme si vous demandiez à un groupe de libéraux ce qu'ils pensent des conservateurs. Il ne faudrait pas être surpris d'entendre qu'ils ne les tiennent pas en très grande estime. Ce ne serait pas une analyse objective et juste pour nos amis d'en face qui ont effectivement quelques belles qualités que l'on peut signaler de temps à autre.

Je dois vous dire—je manquerais à mon devoir si je me taisais—que même si je souhaite connaître les vues et les opinions de votre clientèle, je ne suis pas surpris. C'est assez prévisible, et à mes yeux, cette analyse ne présente pas la moindre objectivité.

M. Carty, de CP Air, nous a dit que les tarifs aériens au Canada avaient déjà à peu près atteint leur point le plus bas.

**Le président:** Les places à bon marché . . . et il a ajouté que le prix régulier diminuerait très probablement.

**M. Tobin:** Ils diminueront un peu, mais fondamentalement le public a tort d'espérer . . .

**M. Dantzer:** Ces gens-là n'ont pas les places bon marché.

**M. Tobin:** . . . une réduction spectaculaire. Les tarifs sont déjà pratiquement au plus bas.

A votre avis quel est le principal avantage des propositions d'«Aller sans entraves» pour les voyageurs de commerce? Pourriez-vous nous donner des exemples concrets? J'ignore s'ils se mettront à servir des hamburgers ou pas.

**M. Ruffell:** Les propositions annoncent une plus grande concurrence—c'est une non-mesure absolue. Nous sommes un organisme de vente et de commercialisation. Nos membres sont de fervents partisans du libre exercice des forces du marché. L'essentiel, c'est d'accroître la concurrence. Nous estimons que l'établissement de prix spéciaux pour les périodes creuses est une proposition très intéressante pour les voyageurs de commerce. L'intensification de la concurrence nous apportera ces choses-là. Nous serions très heureux d'accueillir M. Ward, de chez Wardair, dans le service à horaires fixes. Je n'ai pas entendu son témoignage. Mon vol était en retard. Nous sommes certainement très heureux de l'arrivée de nouveaux concurrents, de structures de prix innovatrices et de plans de commercialisation innovateurs qui offriront des réductions de tarifs aux voyageurs de commerce.

**M. Tobin:** Notre témoin a déclaré qu'il est aujourd'hui trop coûteux, lorsqu'on travaille dans les maritimes, d'essayer de se rendre à Terre-Neuve, par exemple. Je suis d'accord avec vous. Vous avez tout à fait raison. Terre-Neuve, l'Atlantique, le nord de la Colombie-Britannique, etc., voilà autant de régions qu'un grand nombre de vos membres trouvent probablement impossibles à desservir comme ils le voudraient et le pourraient si on leur offrait des tarifs raisonnables.

Dans les régions septentrionales, les régions rurales, là où il y a des lignes peu fréquentées, la déréglementation permet de