

[Text]

Mr. Angus: Fair enough. I admit some of my colleagues have done that. If you check the record, you'll find I've never done that, because I have a sense of what those things are.

Mr. Belsher: It's a sign you're pure.

Mr. Angus: Well, no, not quite.

Mr. Lyon: Having some appreciation for what you do, the hours that you contribute, anything that can be done to save you a few hours should be gladly accepted by the taxpayer. This is one taxpayer you will find who will never criticize you. I was not always involved with business aviation, but I've always had an appreciation for business and time.

Mr. Angus: Let me move on. On recommendation 17 on page 7 you make it very clear that cabotage really would be the last resort. If we came to the point of having a monopoly Canadian-owned carrier, would your organization support a return to some form of regulation? I'm not talking about what we had before, but some kind of fair control. Would you support some kind of entry-exit controls before we would have to go to cabotage with a foreign carrier?

• 1230

Mr. Payson: There's a small differentiation here that may not be apparent. The small charter carriers, of whom our organization is one, in that area we would love to see cabotage. Statistically, if you look at the geography of North America, we could compete much more effectively with the Americans. We do not see that the Americans would injure us that greatly. In other words, we would love to get at it. That may not be the case in the private operations for corporate airplanes, but in the area of commercial operations, business aircraft. . .

Let me give you an example. Our firm operates probably one of the only services of specialized intensive care units for medical evacuations. We're doing a lot of the snow bird repatriations from the south. The Americans we're competing with. . .

Mr. Manley: The reverse of First Air. They're the real snow birds.

Mr. Payson: In doing this we're competing directly head to head with the Americans. They can pick up and drop off all the way up to Canada. We can't. We have to go to the deep south, pick somebody up and bring them back. We cannot take anybody on the back-hauls.

Mr. Angus: Is that not being dealt with, though, in the open skies negotiations?

[Translation]

M. Angus: C'est vrai; j'admettrais que certains de mes collègues se sont rendus coupables de telles critiques. Mais si vous vérifiez le hantard, vous constaterez que je me suis bien gardé de faire ce genre de remarques, parce que j'ai une assez bonne compréhension du problème.

M. Belsher: Vous êtes donc pur et sans taches.

M. Angus: Je n'irais pas jusque-là.

M. Lyon: Tout contribuable qui connaît tant soit peu votre charge de travail, et le nombre d'heures que vous devez consacrer aux affaires de l'État, devrait accepter aisément toute démarche qui vous permet de gagner quelques heures. Vous avez devant vous un contribuable qui ne vous critiquera jamais à cet égard. Je n'ai pas toujours travaillé dans le domaine de l'aviation d'affaires; mais j'ai toujours eu une assez bonne compréhension de l'importance du temps pour les gens d'affaires.

M. Angus: Je vais poursuivre; dans la recommandation n° 17 à la page 7, vous dites de façon très claire qu'on ne devrait avoir recours au cabotage qu'en tout dernier ressort. Si nous devons finir par n'avoir plus qu'un transporteur canadien qui aurait un monopole, votre organisation serait-elle pour un retour à la réglementation, sous une forme quelconque? Je parle de mécanismes susceptibles de permettre d'exercer un contrôle équitable, et non d'un retour intégral au système que nous avions auparavant. Plutôt que de permettre le cabotage aux transporteurs étrangers, seriez-vous pour l'imposition d'une forme quelconque de contrôle d'entrée sur le marché?

M. Payson: Il y a une petite différence qu'il faut faire ici, et qui n'est peut-être pas évidente. Les petits frêteurs, et notre organisation est de ce nombre, aimeraient beaucoup que l'on permette le cabotage dans ce domaine. Si vous observez la géographie de l'Amérique du Nord, vous constaterez que nous pourrions faire concurrence beaucoup plus efficacement aux Américains. Nous ne pensons pas que les Américains nous nuieraient tellement. En d'autres termes, nous serions ravis d'avoir l'occasion de pénétrer ce marché. Ce n'est pas nécessairement le cas des avions d'affaires des entreprises privées; toutefois, en ce qui a trait aux opérations commerciales, les avions d'affaires. . .

Permettez-moi de vous donner un exemple. Notre société offre ce qui est sans doute l'un des seuls services d'unités de soins intensifs spécialisés dans les évacuations médicales. Nous rapatrions beaucoup de Canadiens qui tombent malades pendant leurs vacances dans le Sud. Nos concurrents américains. . .

M. Manley: C'est le contraire de First Air. Tant qu'à aller dans le Sud.

M. Payson: En offrant ce service, nous faisons concurrence directement aux Américains. Les Américains peuvent faire monter des passagers et les laisser descendre où ils veulent, y compris au Canada; ce n'est pas notre cas. Nous devons aller à des destinations éloignées dans le Sud, faire monter un passager et le ramener ici. Nous ne pouvons prendre personne à bord pour retourner là-bas.

M. Angus: N'est-ce pas l'une des choses dont on doit discuter dans le cadre des négociations de l'accord sur l'ouverture des espaces aériens?