



NOTICE ANNUELLE
EXERCICE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 1999

Le 17 mars 2000

TRANSAT A.T. INC.

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|--|----|
| RUBRIQUE 1 CONSTITUTION DE LA SOCIÉTÉ | 1 |
| 1.1 TRANSAT A.T. INC. | 1 |
| 1.2 STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ AU 31 OCTOBRE 1999 | 1 |
| RUBRIQUE 2 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS | 4 |
| 2.1 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ | 4 |
| 2.1.1 Aperçu | 4 |
| 2.1.2 Stratégie d'affaires..... | 4 |
| 2.1.3 Évolution générale des activités..... | 4 |
| 2.2 VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE | 7 |
| 2.2.1 Les voyageurs..... | 7 |
| 2.2.2 Les agences de voyages..... | 7 |
| 2.2.3 Les transporteurs aériens nolisés | 8 |
| 2.2.4 Les facteurs influençant la demande | 8 |
| 2.2.5 Les tendances | 8 |
| RUBRIQUE 3 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS | 8 |
| 3.1 ACTIVITÉS DE VOYAGISTE | 8 |
| 3.1.1 Produits de Vacances Air Transat..... | 9 |
| 3.1.2 Produits de Nolitour | 9 |
| 3.1.3 Produits de VAT France | 9 |
| 3.1.4 Produits de Regent | 9 |
| 3.1.5 Produits de World of Vacations Ltd..... | 10 |
| 3.1.6 Produits de Look | 10 |
| 3.1.7 Produits de DMC | 10 |
| 3.1.8 Produits Brok-Air | 10 |
| 3.1.9 Part de marché et concurrence | 10 |
| 3.2 ACTIVITÉS D'AGENCES DE VOYAGES | 11 |
| 3.2.1 Part de marché et concurrence | 12 |
| 3.3 ACTIVITÉS DE TRANSPORTEUR AÉRIEN NOLISÉ | 12 |
| 3.3.1 Distribution et marketing | 13 |
| 3.3.2 Entretien | 13 |
| 3.3.3 Assurances..... | 13 |
| 3.3.4 Approvisionnement en carburant..... | 13 |
| 3.3.5 Les services de manutention et les services d'aéroport | 13 |
| 3.3.6 Part de marché et concurrence | 13 |
| 3.4 CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE | 15 |
| 3.4.1 Voyageurs et agences de voyages..... | 15 |
| 3.4.2 Transporteurs aériens nolisés..... | 15 |
| 3.5 EMPLOYÉS | 17 |
| 3.6 RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ACTIVITÉS | 18 |
| 3.7 LIEUX D'EXPLOITATION | 18 |
| 3.8 ENVIRONNEMENT | 19 |
| RUBRIQUE 4 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES | 20 |
| 4.1 ANNUELLES | 20 |
| 4.2 STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES | 20 |
| 4.3 DIVIDENDES | 21 |
| 4.4 VÉRIFICATEURS | 21 |

| | |
|--|----|
| RUBRIQUE 5 ANALYSE DES RÉSULTATS FINANCIERS | 21 |
| 5.1 EXERCICE 1999 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1998 | 21 |
| 5.1.1 Revenus | 21 |
| 5.1.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité | 23 |
| 5.1.3 Situation financière..... | 24 |
| 5.1.4 Gestion des risques, carburant et devises | 24 |
| 5.1.5 Passage à l'an 2000 | 24 |
| 5.2 EXERCICE 1998 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1997 | 25 |
| 5.2.1 Revenus | 25 |
| 5.2.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité | 26 |
| 5.2.3 Intérêts | 27 |
| 5.2.4 Sociétés satellites | 27 |
| 5.2.5 Situation financière..... | 27 |
| 5.2.6 Gestion des risques, carburant et devises | 28 |
| 5.2.7 Passage à l'an 2000 | 28 |
| | |
| RUBRIQUE 6 CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ, MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET PLACEMENTS ANTÉRIEURS | 29 |
| 6.1 STRUCTURE DU CAPITAL | 29 |
| 6.2 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES | 30 |
| 6.3 PLACEMENTS ANTÉRIEURS | 30 |
| | |
| RUBRIQUE 7 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS | 30 |
| 7.1 ADMINISTRATEURS | 30 |
| 7.2 DIRIGEANTS | 33 |
| | |
| RUBRIQUE 8 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES | 34 |

RUBRIQUE 1 CONSTITUTION DE LA SOCIÉTÉ

1.1 TRANSAT A.T. INC.

Transat A.T. inc. (la « société » ou « Transat ») a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, par certificat de constitution daté du 13 février 1987, sous la dénomination sociale 154117 Canada inc.

Depuis sa constitution, les modifications suivantes ont été apportées aux statuts de la société :

- le 27 avril 1987, un certificat de modification a été émis afin de modifier la dénomination sociale de la société pour Groupe Transat A.T. inc. et permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série;
- le 19 novembre 1990, un certificat de modification a été émis afin de permettre la création de 2 400 000 actions privilégiées de premier rang, série 1;
- le 24 avril 1991, un certificat de modification a été émis afin que le nombre de personnes devant composer le conseil d'administration soit fixé à un minimum de 9 et un maximum de 15;
- le 22 juillet 1992, un certificat de modification a été émis afin de permettre la création de 250 000 actions privilégiées de second rang, série 2;
- le 22 avril 1993, un certificat de modification a été émis afin de modifier certaines dispositions relatives aux actions privilégiées de premier rang, série 1 et modifier la dénomination sociale de la société pour Transat A.T. inc.;
- le 25 novembre 1993, un certificat de modification a été émis afin de permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées, série 3;
- le 18 décembre 1996, un certificat de modification a été émis afin de subdiviser chaque action ordinaire sur la base de trois actions ordinaires pour chaque action ordinaire émise et en circulation;
- le 26 mars 1999, un certificat de modification a été émis afin d'ajouter des restrictions à l'émission et au transfert des actions ordinaires de la société afin que celle-ci conserve son statut de société canadienne au sens de la *Loi sur les transports au Canada*, L.C. (1996) c.10, ainsi que des dispositions permettant au conseil d'administration de nommer des administrateurs en cours d'année.

La principale place d'affaires de la société est situé au 300, rue Léo-Pariseau, bureau 600, Montréal, Québec, H2W 2P6.

Dans la présente notice, à moins que le contexte ne le prévoit autrement, la société désigne Transat et ses filiales.

1.2 STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ AU 31 OCTOBRE 1999

Transat compte huit principales filiales détenues en propriété exclusive, soit Air Transat A.T. inc. (« Air Transat »), Vacances Air Transat A.T. inc./Air Transat Holidays inc. (« Vacances Air Transat »), Les Voyages Nolitour inc. (« Nolitour »), Regent Holidays Limited (« Regent »), Tourbec (1979) inc. (« Tourbec »), Voyages Exit inc. (« Exit »), Corporation de Gestion Hôtelière Cameleon (« Cameleon ») et Vacances A.T. Europe S.A. (« VAT Europe »).

VAT Europe détient la totalité du capital social de Vacances Air Transat (France) S.A.S. (« VAT France ») ainsi qu'une participation de 97,9 % dans Look Voyages S.A. (« Look »).

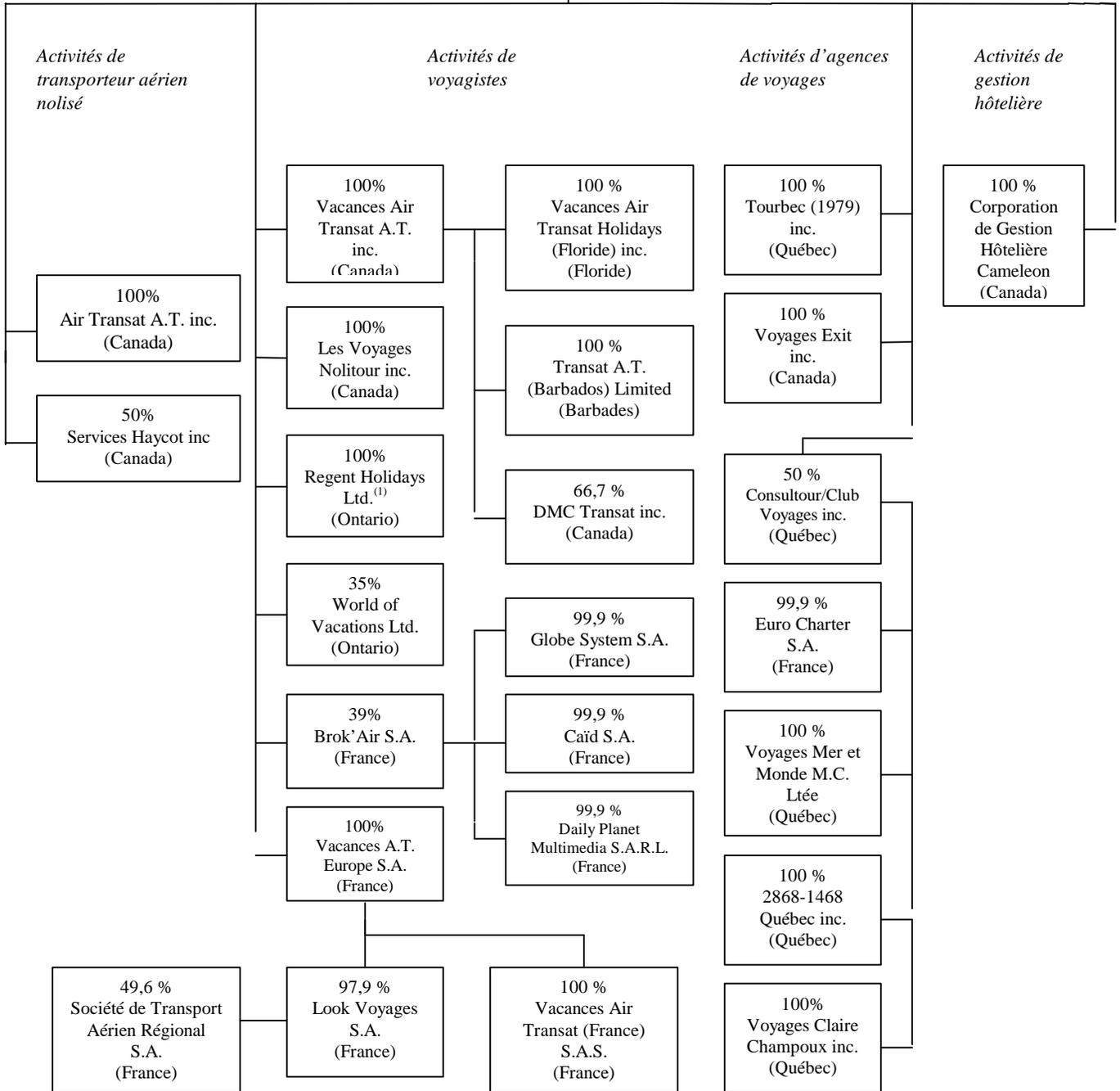
Vacances Air Transat détient la totalité du capital social de Transat A.T. (Barbados) Limited et Vacances Air Transat Holidays (Floride) inc. (« ATH Floride ») ainsi qu'une participation de 66,7 % dans DMC Transat inc. (« DMC »).

Transat détient également une participation de 50 % dans Consultour/Club Voyages inc. (« Consultour »), une participation de 50 % dans Services Haycot inc. (« Haycot »), une participation de 35 % dans World of Vacations Ltd. et

une participation de 39 % dans Brok' Air S.A. (« Brok' Air »). Enfin, Consultour détient une participation de 100 % dans Voyages Mer et Monde M.C. Ltée, dans 2868-1468 Québec inc. et dans Voyages Claire Champoux inc., et de 99,9 % dans Euro Charter S.A. (« Euro Charter ») alors que Look détient une participation de 49,6 % dans STAR Airlines (« STAR »), et Brok' Air détient une participation de 99,9 % dans Globe System S.A., Caïd S.A. et Daily Planet Multimédia S.A.R.L.

L'organigramme suivant illustre la structure de la société au 31 octobre 1999, le territoire de constitution des principales filiales et compagnies liées de Transat ainsi que le pourcentage des actions votantes et participantes détenues dans chacune des sociétés présentées :

TRANSAT A.T.INC.
(Canada)



(1) Transat détient 100% des actions participantes et 50% des actions votantes émises et en circulation de Regent.

RUBRIQUE 2 ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

2.1 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

2.1.1 Aperçu

Transat est une société de portefeuille qui, par l'entremise de filiales et de sociétés liées, exerce des activités touchant tous les aspects de l'organisation et de la distribution de voyages vacances. Elle agit principalement à titre de voyageur, d'agent de voyages et de franchiseur d'agences de voyages. En outre, elle exploite un service aérien nolisé commercial pour le transport de passagers et fournit des services de manutention et de représentation aéroportuaire. Elle exerce ses principales activités dans deux régions géographiques, soit le Canada et l'Europe.

2.1.2 Stratégie d'affaires

La société a pour objectif de maintenir sa position de chef de file dans le secteur des voyages vacances au Canada et d'accroître ses activités en Europe. Sa stratégie d'expansion est axée sur l'intégration verticale des réseaux de distribution des voyages vacances. Les activités de voyageur et d'agent de voyages de la société bénéficient de l'accès aux sièges de son propre transporteur aérien. Cette stratégie favorise la synergie entre les activités, assure une grande coopération entre les trois niveaux d'exploitation et permet un meilleur contrôle de la qualité des produits et services de la société. De cette manière, la société a plus de souplesse pour ajuster les prix, produits et services offerts par les trois niveaux d'exploitation, ce qui lui permet d'accroître sa rentabilité.

Cette stratégie a conduit la société à faire l'acquisition ou à investir dans des voyageurs et des agences de voyages, au Canada et en Europe, tout en poursuivant l'expansion de ses services de transport aérien. En 1999, la société a créé une filiale dont l'objectif est la gestion d'un réseau d'établissements hôteliers de classe supérieure, prolongeant ainsi la stratégie d'expansion de la société axée sur l'intégration verticale.

2.1.3 Évolution générale des activités

Vacances Air Transat a été constituée en 1983 sous la dénomination sociale Trafic Voyages Ltée (« Trafic Voyages »). Jusqu'en 1987, étant l'année où Air Transat a été fondée dans le cadre d'une stratégie axée sur l'intégration verticale, elle agissait à titre de voyageur et desservait principalement le marché de la liaison Montréal - Paris. L'année 1987 fut une année charnière pour Air Transat; elle a été financée par un premier appel public à l'épargne réalisé en juin, elle a signé son premier contrat de location-exploitation d'un Lockheed L-1011 en septembre, et son premier vol commercial a eu lieu le 14 novembre de cette même année.

La société a créé Trafic Tours France S.A.R.L. en février 1987 pour augmenter le nombre de passagers sur la liaison Montréal-Paris, réduire sa dépendance envers les voyageurs indépendants de France et accroître ses ventes de sièges sur le marché français. Initialement, la plupart des passagers de Trafic Voyages voyageaient principalement entre les mois d'avril et d'octobre. Afin d'intensifier ses activités de novembre à avril, la société a acquis, en juillet 1987, Les Vacances Multitour International inc. (« Multitour ») qui se spécialisait dans les destinations soleil.

Tout en ayant pour objectif d'étendre la portée de ses activités de voyageur, la société cherchait également à acquérir une part du marché de détail des voyages dans l'optique d'accentuer son intégration verticale. Ainsi, en août 1988, la société a acquis une participation de 50 % dans Consultour, un franchiseur d'agences de voyages qui regroupe maintenant 187 agences de voyages exerçant leurs activités sous les bannières Club Voyages, Voyages en Liberté, Inter Voyage et Tourbec.

De plus, la société a fait l'acquisition, en octobre 1988, de 50 % des actions de Haycot, un fournisseur de services de manutention aéroportuaire à Montréal, participation qui est passée à 100 % en février 2000. La société a également fait l'acquisition, en février 1989, de toutes les actions en circulation de Tourbec, qui exploitait alors 11 agences de voyages situées principalement dans la région du Grand Montréal.

En novembre 1989, Trafic Voyages et Multitour ont fusionné et, en février 1991, ont adopté la dénomination sociale Vacances Air Transat A.T. inc. dans le but de bénéficier de l'image de qualité qu'Air Transat avait acquise sur le marché des voyages.

En décembre 1989, la société a décidé de pénétrer le marché de Toronto en faisant l'acquisition du voyageur British Airways Holidays (Canada) Limited. Cette dernière a adopté la marque de commerce Air Transat Holidays en février 1992 pour ensuite fusionner avec cette dernière en mai 1992.

En août 1990, la société a acquis la totalité du capital de Placements Venaco inc., société de portefeuille détenant deux voyageurs établis et reconnus, faisant affaires dans les régions de Montréal et de Québec sous la dénomination sociale Vacances Fantasia. Le 31 octobre 1992, Vacances Fantasia a fusionné avec Vacances Air Transat et, en mai 1996, les opérations de la ville de Québec ont été fusionnées avec celles de Vacances Air Transat de Montréal.

En juillet 1992, afin de consolider davantage sa position sur le marché de Toronto, la société a acquis une participation de 50 % dans le voyageur Regent. Au cours de l'exercice 1997, la société a acquis le solde des actions participantes émises et en circulation du capital de Regent, ce qui a porté sa participation à 100 % des actions participantes et 50% des actions votantes émises et en circulation.

En 1993, afin de mieux contrôler la distribution de ses produits sur le marché entre Toronto et le Royaume-Uni, Air Transat a conclu un contrat de distribution pour une durée de cinq ans avec The Globespan Group plc (« Globespan »), l'un des voyageurs les plus en vue de la Grande-Bretagne pour les voyages au Canada. Ce contrat a été renouvelé au cours de l'exercice 1997 pour une période additionnelle de trois ans.

Dans le but de poursuivre sa croissance au Québec, la société a pris le contrôle de Nolitour par des acquisitions d'actions effectuées en juillet 1993 et en juillet 1994. En avril 1994, Nolitour a abandonné ses activités de vente directe, transféré ses agences de voyages à Tourbec et offert toute la gamme de ses produits à l'ensemble des agences de voyages. Nolitour a acquis, au cours de l'exercice 1997, certains éléments d'actif d'Auratours, un voyageur spécialisé dans les produits vers l'Italie.

En juillet 1993, afin d'étendre encore plus ses activités canadiennes, Vacances Air Transat a ouvert une nouvelle division à Vancouver.

ATH Floride a été formée en décembre 1993 dans le but d'offrir les services de représentation aux clients de Vacances Air Transat à destination, en Floride.

En 1995, Vacances Air Transat a transféré ses activités de voyageur réceptif à DMC, une société nouvellement constituée. Le 13 juin 1995, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) a acquis un tiers des actions ordinaires émises et en circulation de DMC pour une considération de 2 500 000 \$. La mission de DMC consiste à développer les services de tourisme réceptifs au Canada et, plus spécifiquement au Québec. Le 1^{er} novembre 1996, DMC a fusionné avec Club Kilomètre inc., un petit voyageur situé dans la ville de Québec, acquis en avril 1996.

Le 19 octobre 1995, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (la « Caisse ») a acheté 25 % des actions ordinaires de Vacances Air Transat, lesquelles ont été rachetées le 1^{er} novembre 1995. Dans le cadre d'une opération connexe, Vacances Air Transat a émis à la Caisse une débenture d'un montant en capital de 10 millions de dollars. Cette débenture porte intérêt au taux de 17,5 % par année et vient à échéance le 1^{er} novembre 2005. Elle est rachetable au gré de Vacances Air Transat en tout temps à compter du 1^{er} novembre 2000 et convertible en 25 % des actions ordinaires de Vacances Air Transat, au gré de la Caisse, en tout temps à compter du 1^{er} novembre 2000. Si la débenture est rachetée, le prix de rachat sera égal au capital versé, auquel doit être ajoutée une prime suffisante pour procurer au porteur un taux de rendement annuel composé de 20,5 % sur le capital investi, calculé depuis le 1^{er} novembre 1995, en tenant compte des intérêts payés sur la débenture durant cette période. La débenture peut aussi être rachetée aux mêmes conditions par Vacances Air Transat, dans le cas où la Caisse exerce l'option de convertir la débenture en actions de Vacances Air Transat. Enfin, dans le cas où Transat ferait l'objet d'une tentative de prise de contrôle, la Caisse a l'option d'acheter toutes les actions de Vacances Air Transat à un prix déterminé selon les termes de la débenture. Cette débenture comporte également plusieurs engagements de Vacances Air Transat et Transat envers la Caisse.

La débenture est garantie entre autres par le cautionnement de Transat et Air Transat, par une hypothèque mobilière de second rang sur les actions de certaines sociétés du groupe et par une hypothèque mobilière sans dépossession sur l'universalité des biens meubles de Vacances Air Transat et d'Air Transat.

En 1996, la société a d'abord acquis une participation de 33,7 % dans Look, augmentée à 68 % en octobre 1996. Le 2 juin 1997, à la suite d'une offre publique d'achat à un prix de 8 FF l'action (environ 2 \$), la société a porté cette participation à 84,4 %. Transat a également, par l'entremise de ses filiales, prêté à Look une somme approximative de 27,2 millions de dollars. Cette somme a été financée en partie par le fonds de roulement et en partie par un emprunt bancaire portant intérêt au taux des acceptations bancaires plus 1 % par année. Ce prêt a été remboursé le 24 septembre 1997 à même le produit du financement obtenu aux termes d'une nouvelle entente bancaire conclue au cours du même mois.

Look a déposé un prospectus et a obtenu, le 16 janvier 1998, un visa des autorités réglementaires françaises compétentes lui permettant de procéder à l'émission d'actions de son capital, d'une valeur nominale de 10 FF, représentant un produit d'émission total d'environ 106 millions FF.

Le 5 février 1998, Transat a cédé à une société anonyme française à être constituée, VAT Europe, son droit préférentiel de souscrire au capital de Look en proportion de la participation qu'elle détenait alors dans le capital de Look et a également signifié, à cette même date, au nom de VAT Europe, sa volonté de souscrire au capital de Look, le tout pour un montant maximum de 106 millions FF. La souscription au capital de Look a été acquittée par la compensation de la majorité du montant dû par Look à VAT Europe, d'un montant total d'environ 27 millions de dollars. Cette somme provient de la cession, le 5 février 1998, par Transat A.T. (Barbados) Limited (« A.T. Barbados ») à VAT Europe, à titre de société à être constituée, du prêt conclu entre A.T. Barbados et Look. VAT Europe a été constituée le 24 février 1998 en vertu des lois françaises et est détenue en totalité par Transat.

Le 26 février 1998, le conseil d'administration de Look a accepté les souscriptions reçues, a réparti entre les souscripteurs les actions souscrites, a constaté la réalisation de l'augmentation de capital et a reconnu la compensation de la majorité de la créance due par Look à VAT Europe. Il a également réduit la valeur nominale des actions de Look de 10 FF à 0,20 FF. Le 31 octobre 1998, Transat a disposé de ses actions dans Look en faveur de VAT Europe. Compte tenu de ces transactions, la participation indirecte de Transat dans Look atteint maintenant environ 98 % de son capital. En octobre 1999, Transat a complété la réorganisation de ses principales filiales françaises sous VAT Europe lorsque Vacances Air Transat a cédé la totalité du capital social qu'elle détenait dans VAT France à VAT Europe.

En décembre 1995, Look participa à la création de la compagnie aérienne STAR; elle détient 49,58 % de son capital. STAR opère présentement cinq avions et dessert principalement le Bassin Méditerranéen. La société a également acquis, en 1996, une participation de 34,4 % dans la société Brok'Air. En décembre 1996, la société a augmenté cette participation à 39 % et depuis février 2000, Transat détient 100 % de la société Brok'Air.

En août 1996, la société a acquis 35 % des actions du capital de Canadian Holidays, un voyageur de Toronto pour le prix de 2 millions de dollars payable comptant. Le 6 septembre 1996, Canadian Holidays a modifié sa dénomination sociale pour World of Vacations Ltd. De plus, un prêt de 4 millions de dollars avec intérêt au taux de 12 % par année et remboursable en 12 versements trimestriels se terminant le 31 juillet 1999 a été conclu entre World of Vacations Ltd. et Transat. Les modalités de remboursement de ce prêt ont été modifiées lors de la renégociation en octobre 1999 de l'ensemble des ententes liant la société et World of Vacations Ltd. Ainsi, la balance du prêt est désormais remboursable en 10 versements trimestriels se terminant le 1^{er} novembre 2002. Un deuxième prêt de 18 millions de dollars avec intérêt au taux de 12 % par année et remboursable en 24 versements trimestriels se terminant le 1^{er} mai 2006 a également été conclu entre World of Vacations Ltd. et Transat. Ce deuxième prêt est convertible à tout moment en actions ordinaires de World of Vacations Ltd., permettant à Transat d'augmenter le pourcentage de sa participation dans une proportion égale à la balance du capital du prêt à être remboursé, et ce jusqu'à un maximum de 88 % si la totalité du capital du prêt n'est pas remboursé au moment de la levée de l'option. De plus, Transat a également l'option d'augmenter à tout moment sa participation à 100 %, à un prix déterminé selon les résultats financiers de World of Vacations Ltd.

En septembre 1997, la société, Air Transat et Vacances Air Transat ont conclu une entente avec un syndicat bancaire portant sur un crédit à terme rotatif au montant de 55 000 000 \$ et un crédit spécial rotatif au montant de 27 000 000 \$, augmenté à 35 000 000 \$ en octobre 1998. En vertu de l'entente bancaire, Transat ainsi que ses filiales Air Transat et Vacances Air Transat ont consenti à leurs banquiers des hypothèques mobilières sur l'universalité de leurs biens meubles. De plus, Transat a consenti une hypothèque mobilière sur les actions des filiales qu'elle détient et Air Transat a, quant à elle, consenti une hypothèque immobilière sur le hangar et l'édifice administratif situé à l'Aéroport international de Montréal à Mirabel (Québec).

Le crédit à terme rotatif vient à échéance le 28 février 2001, mais son échéance peut être prorogée pour une période de 12 mois. Selon les conditions de cette entente, les tirages peuvent être effectués sous la forme d'acceptations bancaires ou d'emprunts bancaires en dollars canadiens ou américains. Le taux d'intérêt est déterminé à partir d'une grille de taux qui varie en fonction du niveau de certains ratios financiers calculés sur une base consolidée.

En juin 1999, la société a créé la Corporation de Gestion Hôtelière Cameleon dont la mission est la gestion d'un réseau d'établissements hôteliers de classe supérieure, répartis dans les principales destinations vacances desservies par les filiales de la société. Durant ce même mois, la société a également créé Voyages Exit inc. dont la mission est le développement des affaires de l'entreprise dans le domaine du commerce électronique de détail.

2.2 VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

Le secteur des voyages vacances comprend des voyagistes, des agences de voyages et des transporteurs aériens nolisés.

2.2.1 Les voyagistes

Le marché des voyagistes est bien établi en Europe, en Asie et au Canada. Les voyagistes qui se spécialisent dans les services expéditifs achètent diverses composantes d'un voyage et les vendent au consommateur par l'entremise d'agences de voyages, soit sous forme de forfait ou séparément. Le voyageur expéditif achète des blocs de sièges ou des vols complets principalement de transporteurs aériens nolisés et s'engage à payer tous les sièges ainsi achetés qu'il les vende ou non, ce qui lui permet de négocier de meilleurs prix. Ce voyageur négocie également avec les établissements hôteliers pour acheter des blocs de chambres et il conclut aussi d'autres arrangements afin d'offrir des forfaits à des prix plus avantageux que ceux que les consommateurs obtiendraient s'ils s'occupaient eux-mêmes de leurs réservations.

Le marché des destinations soleil est principalement un marché de forfaits, tandis que celui des destinations européennes est un marché de sièges d'avion, de location d'automobiles et de chambres d'hôtel à la nuitée. Sur le marché canadien, les voyagistes expéditifs finalisent leurs ententes avec les fournisseurs de six à huit mois avant le début de chaque saison. La saison estivale s'échelonne du 1^{er} mai au 31 octobre, et les forfaits sont élaborés l'automne précédent. La saison hivernale s'échelonne du 1^{er} novembre au 30 avril, et les forfaits sont élaborés le printemps précédent. Dans le cadre de l'élaboration des forfaits, ces voyagistes entreprennent des négociations avec des transporteurs aériens, des établissements hôteliers, des exploitants de navires de croisière et des agences de location d'automobiles. Une fois les négociations terminées, ils préparent des brochures illustrant les diverses destinations et décrivant la gamme de forfaits et de services offerts et les distribuent aux agences de voyages avant le début de chaque saison. Ils font ensuite des présentations devant le personnel de ces agences dans les principales villes des marchés visés.

Certains voyagistes se spécialisent dans les services réceptifs et s'occupent, à cet égard, de préparer le voyage des touristes étrangers à leur destination. Ils négocient des tarifs avec des fournisseurs locaux de services touristiques (hôtels, circuits en autocar, attractions locales, etc.), préparent des forfaits et les vendent aux voyagistes expéditifs des pays d'origine des touristes étrangers. De manière générale, les voyagistes réceptifs font la promotion des attraits d'un pays à l'étranger, et offrent aussi divers services liés à l'organisation de voyages d'agrément, de congrès et de voyages de motivation.

Pour réussir, un voyageur doit réunir les caractéristiques suivantes : bonne compréhension des goûts et besoins des vacanciers; solide réputation auprès des fournisseurs hôteliers; volume suffisant pour offrir des coûts d'hébergement et de transport aérien compétitifs; excellentes relations avec les agences de voyages fondées sur la réputation du voyageur au chapitre de la valeur et de la satisfaction de la clientèle.

2.2.2 Les agences de voyages

Les agences de voyages sont les intermédiaires entre le voyageur et le consommateur; les agents de voyages rencontrent le consommateur, le conseillent et lui vendent des produits. Ils sont rémunérés à la commission, laquelle est payée par les voyagistes et autres fournisseurs. En plus de vendre les forfaits et les billets d'avion offerts par les voyagistes, les agences de voyages vendent aussi des billets d'avion offerts directement par les transporteurs aériens réguliers ainsi que divers produits et services connexes. Les agences de voyages exercent principalement leurs activités de façon indépendante en tant que membres de groupes corporatifs importants, à titre de franchisés ou au sein d'associations.

À la faveur des récents développements technologiques, les agences de voyages en ligne offrent maintenant une large gamme de produits de voyages par l'entremise de sites transactionnels sur internet.

2.2.3 Les transporteurs aériens nolisés

Les transporteurs aériens fournissent leurs services aux agences de voyages et aux voyagistes. Ces transporteurs sont des « transporteurs réguliers » lorsqu'ils vendent leurs services directement au public et aux agences de voyages et des « transporteurs nolisés » lorsqu'ils vendent leurs sièges en bloc aux voyagistes.

Généralement, les transporteurs nolisés se spécialisent dans le secteur des voyages vacances, tandis que les transporteurs réguliers visent le marché des voyages d'affaires. Les deux types de transporteurs sont en concurrence sur le marché des voyages dits de « rapprochements familiaux ».

Les transporteurs aériens possèdent leurs avions ou les louent à court ou à long terme. L'espace intérieur des avions est aménagé différemment selon que ceux-ci sont utilisés par des transporteurs réguliers ou des transporteurs nolisés afin de répondre à leurs besoins respectifs en matière de service et de capacité.

2.2.4 Les facteurs influençant la demande

La croissance qu'ont connue au cours des dernières années les secteurs des forfaits vacances et des vols nolisés tient à divers facteurs, dont le vieillissement d'une population qui a maintenant plus de temps libre et des moyens financiers; l'efficacité accrue des avions qui réduit le coût des voyages aériens; l'ajout de nouvelles destinations; la popularité croissante des forfaits tout compris ainsi que la sensibilisation aux besoins distincts des vacanciers et des voyageurs d'affaires. Cependant, le principal facteur influençant la demande reste toujours la conjoncture économique générale des divers pays où les voyagistes sont actifs.

2.2.5 Les tendances

Au cours des dernières années au Canada, le secteur des voyages d'agrément a connu un regroupement des activités favorisant l'intégration verticale. Ce secteur a également subi les effets de la mondialisation des marchés. Bien qu'il y ait toujours un nombre important de voyagistes de moindre envergure, trois principaux voyagistes, dont deux sont détenus par des entreprises étrangères, dominent maintenant l'industrie canadienne.

Bien que le marché ait évolué de façon similaire au Royaume-Uni, la France quant à elle constitue toujours un marché très fragmenté comptant plusieurs grands voyagistes et un nombre important de plus petits. La société estime que la mondialisation et la concentration des marchés auront également une incidence sur le marché français.

RUBRIQUE 3 DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

Certaines données sur la part du marché ainsi que le positionnement concurrentiel du groupe ont été estimés par la direction, à partir de sa connaissance du secteur.

3.1 ACTIVITÉS DE VOYAGISTE

La société agit à titre de voyagiste expéditeur par l'entremise de ses filiales, Vacances Air Transat (Montréal, Toronto, Vancouver et des bureaux régionaux à Québec, Halifax et Calgary) et VAT France (Paris), Nolitour (Montréal), Regent (Toronto), ainsi que par l'entremise de sa filiale Look (France) et des autres sociétés de son groupe, soit World of Vacations Ltd. (principalement Toronto et Vancouver) et Brok' Air (Paris). DMC et ATH Floride exploitent des activités de voyagistes réceptifs respectivement au Québec et en Floride. Chacune de ces filiales et sociétés développe et commercialise ses lignes de produits de façon indépendante sur son propre marché, tout en bénéficiant du pouvoir d'achat important et des autres avantages qu'offre la stratégie d'intégration verticale de la société.

3.1.1 Produits de Vacances Air Transat

Vacances Air Transat offre à sa clientèle des voyages de qualité à bons prix. Elle a développé deux principaux types de produits, soit des forfaits voyages pour les destinations soleil au cours de la saison hivernale et des vols nolisés assortis de produits et de services complémentaires pour les voyages en Europe au cours de la saison estivale.

Dans le cas des voyages en Europe, les voyageurs peuvent également réserver des séjours dans des hôtels, louer une automobile ou acheter des billets de train. Vers la France, Air Transat offre des vols principalement sur Paris, Nice, Bordeaux, Marseille, Lyon, Bâle-Mulhouse, Toulouse et Nantes, et vers le Royaume-Uni et l'Irlande, principalement sur Londres, Manchester, Glasgow, Newcastle, Birmingham, Edimbourg, Belfast et Dublin. Air Transat offre aussi des vols sur Berlin, Bruxelles, Düsseldorf, Francfort, Amsterdam, Rome et Athènes. Les vols sur Londres et Paris sont offerts toute l'année mais à une moindre fréquence entre les mois de novembre et mars. Les destinations françaises sont vendues principalement à partir des bureaux de Montréal et de Québec, tandis que les destinations au Royaume-Uni et en Irlande le sont principalement à partir des bureaux de Toronto et de Vancouver. Vacances Air Transat offre également des circuits d'autocars partout en Europe.

Quant aux destinations soleil, elles sont offertes par les bureaux de Montréal, Québec, Toronto, Vancouver, Halifax et Calgary et visent particulièrement la République dominicaine, les Antilles françaises, Cuba, le Venezuela, le Mexique, le Costa Rica, la Colombie et les États-Unis. Vacances Air Transat offre également des croisières dans les Antilles.

En plus des destinations européennes et soleil, Vacances Air Transat offre aussi des vols nolisés au Canada ainsi que des forfaits voyages canadiens.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, environ 684 000 voyageurs ont voyagé avec Vacances Air Transat.

3.1.2 Produits de Nolitour

Nolitour offre aux clients du Québec des produits similaires à ceux de Vacances Air Transat. Elle se spécialise dans les destinations soleil et les forfaits avec un excellent rapport qualité-prix. Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, quelque 80 000 voyageurs ont voyagé avec Nolitour. Au cours de l'exercice 1997, Nolitour a entrepris de développer de nouveaux produits afin d'équilibrer ses revenus d'une saison à l'autre. Ainsi, au printemps 1997, elle s'est portée acquéreur d'Auratours, un spécialiste des produits vers l'Italie. Enfin, au cours de la saison estivale 1998, Nolitour a débuté la commercialisation des vols d'Air Transat à destination de la Grèce.

3.1.3 Produits de VAT France

Le principal objectif de VAT France consiste à distribuer des forfaits vacances à destination du Canada par l'entremise d'agences de voyages en France. VAT France offre également à sa clientèle française diverses destinations dans les Antilles, comme la Martinique, la Guadeloupe, la République dominicaine, Cuba et le Mexique ainsi que sur les États-Unis. Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, quelque 89 000 voyageurs ont voyagé avec VAT France.

3.1.4 Produits de Regent

Le voyageur Regent s'est bâti une réputation enviable sur le marché ontarien pour les croisières dans les Antilles l'hiver et en Méditerranée l'été, et offre également des forfaits à destination du Venezuela, de la Colombie, du Panama et de la Grèce. À l'automne 1998, Regent s'est associée à EnRoute Holidays, un spécialiste de la Floride sur le marché ontarien, afin d'offrir une plus grande gamme de produits sur cette importante destination tout en continuant de commercialiser les autres destinations soleil, telles la République Dominicaine, Cuba et le Mexique. De plus, l'exercice 1999 a été le point de départ d'une nouvelle collaboration entre Regent et Nolitour. En effet, ces deux voyageurs ont entrepris de regrouper certaines de leurs activités et sont maintenant dirigées par le même président-directeur général. Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, quelque 133 000 voyageurs ont voyagé avec Regent.

3.1.5 Produits de World of Vacations Ltd.

Le voyageur World of Vacations Ltd. offre sur les marchés ontariens, des provinces atlantiques, des prairies et de l'ouest canadien une large gamme de produits à destination des États-Unis, des Bahamas, des Antilles, du Mexique et de l'Amérique du Sud, ainsi que des programmes de ski au Canada. L'été, World of Vacations Ltd. ajoute les principales destinations européennes à son offre. Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, environ 290 000 voyageurs ont voyagé avec World of Vacations Ltd.

3.1.6 Produits de Look

Look est l'un des plus importants voyageurs français, reconnu comme un chef de file sur le marché des vols secs. Il offre également des produits exclusifs à valeur ajoutée sous la forme de forfaits vacances dans les hôtels « Club ». Sous la marque de commerce « Lookéa », utilisée pour ces hôtels, Look propose une formule « tout inclus » avec animation, pour une clientèle familiale et jeune. Les produits de Look sont vendus toute l'année, mais la saison estivale qui s'échelonne, en France, d'avril à octobre, constitue de loin sa période la plus active. Ses destinations les plus populaires sont situées dans la région du bassin méditerranéen. La stratégie de Look à moyen terme est de développer les produits à valeur ajoutée, visant un volume d'activités accru pour ce qui est des forfaits vacances, tout en demeurant un leader dans la distribution de vols secs.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, quelque 1 400 000 passagers ont voyagé avec Look.

3.1.7 Produits de DMC

DMC fournit à VAT France une gamme complète de produits touristiques canadiens à prix compétitifs pour les personnes voyageant seules ou en groupe. En outre, DMC offre deux grands types de produits, soit l'organisation de voyages d'agrément (tourisme traditionnel, de découverte et d'aventure) et de voyages d'affaires (voyages de motivation, réunions, congrès) qu'elle commercialise surtout en Europe et aux États-Unis. DMC, qui a servi 49 000 voyageurs au cours de la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999, est l'un des plus importants voyageurs réceptifs au Canada.

3.1.8 Produits de Brok'Air

Brok'Air est une société française active dans deux grands domaines de l'industrie des voyages vacances. D'une part, elle fait la consolidation de billets d'avion pour les vols nolisés, et permet également aux agences de voyages d'accéder aux offres de tarifs négociés des compagnies aériennes régulières. Brok'Air est le plus important grossiste en billets d'avion des compagnies aériennes régulières en France. D'autre part, par l'entremise de sa marque Anyway, elle exploite un centre d'appels téléphoniques et de communications informatisées (Minitel et Internet) qui commercialise des produits touristiques offerts autant aux particuliers qu'à des groupes. En avril 1999, Brok'Air a procédé au lancement du site transactionnel www.anyway.fr.

3.1.9 Part de marché et concurrence

La direction estime que la société est le plus important voyageur du Québec avec environ 65 % du marché. Elle est en concurrence avec un certain nombre de voyageurs de moindre envergure.

Le marché de l'Ontario est le plus important du Canada avec un nombre de passagers sur les vols nolisés internationaux approximativement deux fois plus élevé qu'au Québec. Quelques voyageurs importants dominent le marché de l'Ontario, dont North American Leisure Group (qui inclut Sunquest et Alba Tours), Signature Vacations inc. et la société. Regent, Vacances Air Transat et World of Vacations Ltd. ont réussi à s'approprier une importante part du marché des voyages entre Toronto et le Royaume-Uni au cours de la saison estivale ainsi que du marché des Antilles (particulièrement la République dominicaine) au cours de la saison hivernale. Elles ont également obtenu du succès en offrant des voyages à Las Vegas au cours de toute l'année. La société estime que Vacances Air Transat, Regent et World of Vacations Ltd. détiennent ensemble environ 33 % du marché de l'Ontario.

L'exercice 1999 a été marqué par la concrétisation de changements initiés vers la fin de l'exercice précédent. Ainsi, l'un des principaux concurrents de Transat, le voyageur Signature, filiale de la société britannique First Choice, a procédé à la mise en œuvre de sa nouvelle alliance stratégique avec le transporteur Royal Aviation. Pour sa part, le transporteur aérien Canada 3000 a été amené à créer son propre voyageur pour compenser la perte de volume découlant de la fin de son partenariat avec Signature, dont il était le fournisseur principal. De son côté, un autre concurrent majeur de Transat, le voyageur Sunquest, selon les informations publiées par sa société mère, Airtours du Royaume-Uni, a connu certaines difficultés découlant du problème de surcapacité qui a prévalu sur ses marchés que sont l'Ontario et l'Ouest du pays. Pour le reste de l'industrie, la situation demeure similaire à l'an dernier; il s'agit d'intervenants de moyennes et petites tailles dont le rayon d'action est soit d'envergure régionale, soit réservé à un type de destinations ou de voyages en particulier.

Le marché français est composé d'environ 350 voyageurs ayant des revenus totaux estimés à quelque 8 milliards de dollars, dont les plus importants sont Club Med-Jet Tours, Nouvelles Frontières, Voyages FRAM et Look. Le processus de consolidation qui a marqué le secteur des voyageurs au Canada est déjà bien enclenché en France. Ainsi, le marché français des voyages vacances poursuit son évolution, et ce, sur deux plans : les habitudes de consommation et la structure organisationnelle.

En 1999, la tendance qui commençait à se faire sentir en France depuis quelque temps déjà s'est confirmée. La demande pour des voyages long-courriers (principalement pour des destinations soleil) durant l'hiver continue de progresser. Au-delà des départements français outre-mer (Guadeloupe et Martinique), des pays comme Cuba, la République dominicaine et le Mexique enregistrent une croissance soutenue de l'affluence de touristes français. Cette situation permet à bon nombre d'intervenants d'accroître la proportion de leurs revenus provenant de leurs activités en saison hivernale. Sur le plan opérationnel, il s'agit d'un changement qui est le bienvenu puisqu'il permet de répartir l'utilisation des infrastructures et équipements sur de plus longues périodes. Quant à sa structure organisationnelle, le marché français semble être sur le point d'entrer dans une nouvelle phase de consolidation. Après être restées à l'écart pendant plusieurs années, voici que des sociétés étrangères, déjà solidement implantées dans d'autres pays du continent européen, s'intéressent de plus en plus à ce qui se passe en France.

On assiste donc à un regroupement de forces sur ce marché où traditionnellement il y avait très peu de grands joueurs dominants. De plus en plus d'intervenants misent sur une intégration de leurs activités à celles d'autres joueurs pour accroître la portée de leurs actions. C'est ainsi qu'en 1999, Club Med s'est porté acquéreur de Jet Tours pour devenir un voyageur ayant une vocation de généraliste, par opposition à une vocation de spécialiste, ce qu'il était depuis ses débuts. D'autres joueurs ont agi dans le sens d'une gamme élargie de leurs activités. FRAM s'est donné des moyens pour mieux contrôler son approvisionnement en sièges d'avion. L'hôtelier Accor confirme également ses intentions de devenir un joueur intégré incontournable. Après avoir augmenté la portée de ses activités à titre de voyageur, il développe sa présence dans le domaine de la distribution.

Bien que la qualité soit un facteur important, la concurrence entre les voyageurs autant sur le marché canadien que français s'exerce surtout au niveau des prix, car les consommateurs veulent voyager au meilleur coût. La réduction des marges bénéficiaires au cours des dernières années a amené les voyageurs à tenter d'obtenir des volumes et des parts de marché plus élevés. Un autre facteur important en matière de concurrence est l'accès exclusif à certains hôtels des destinations soleil, ce qui peut permettre à quelques voyageurs importants de contrôler les meilleurs hôtels.

3.2 ACTIVITÉS D'AGENCES DE VOYAGES

La société dispose d'un réseau de 187 agences de voyages dans l'Est du Canada faisant affaires sous quatre bannières: Club Voyages, Voyages en Liberté, Inter Voyages et Vacances Tourbec. Consultour occupe le premier rang des franchiseurs d'agences de voyage du Québec. Les agences de voyages vendent une vaste gamme de produits, y compris ceux de la société. Les agents de voyages effectuent les réservations des produits, y compris ceux de la société, soit par l'intermédiaire de systèmes de réservation informatisés, soit par téléphone. En vertu de leur contrat de franchise, les agences de voyages sont tenues de verser des droits calculés selon leurs revenus et de concentrer un certain pourcentage de leurs ventes auprès de la société. Consultour, par l'entremise d'Euro Charter, détient et exploite 47 agences de voyages à l'échelle de la France. Pour l'exercice terminé le 31 octobre 1999, les revenus des agences françaises ont totalisé environ 144 millions de dollars.

Par l'entremise de sa filiale Exit, la société offrira sous peu un site transactionnel entièrement dédié aux voyages vacances, à l'adresse www.exit.ca. Il s'agira de la plus importante collection de forfaits vacances offerts sur un même site pour des départs à partir du Canada. Cette initiative suit le lancement par Brok'Air au mois d'avril 1999 du site transactionnel www.anyway.fr, qui est devenu une importante agence de voyages en ligne sur le marché français.

3.2.1 Part de marché et concurrence

D'après des sources de l'industrie, on compte plus de 5 000 agences de voyages au Canada (dont environ 1 100 au Québec), 5 000 en France et 7 000 au Royaume-Uni. Pour l'exercice terminé le 31 octobre 1999, les agences de voyages reliées à Consultour ont enregistré des revenus de 451 millions de dollars, ce qui représente environ 30 % du marché québécois.

Les agences de voyages se livrent concurrence principalement au chapitre des prix. Comme dans le cas des voyageurs, les faibles marges bénéficiaires obligent les agences de voyages à rechercher des volumes plus élevés et de plus grandes parts de marché.

3.3 ACTIVITÉS DE TRANSPORTEUR AÉRIEN NOLISÉ

Air Transat, société de transport aérien nolisé, a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* par certificat de constitution daté du 31 octobre 1986 sous la dénomination sociale Services Aériens de Transport International S.A.T.I. Ltée. Sa dénomination sociale a ensuite été modifiée pour Air Transat A.T. inc. par certificat de modification daté du 29 avril 1987.

Air Transat a pour objectif d'offrir des services de grande qualité. Elle a été désignée transporteur aérien de l'année par Acta - Québec (l'association des agents de voyages du Québec) en 1989, 1990, 1991, 1993, 1995 et 1998.

Air Transat offre des vols nolisés principalement au départ de Montréal, Toronto, Vancouver, Québec, Calgary et Halifax. Depuis le 2 novembre 1997, Air Transat est l'un des deux transporteurs aériens canadiens à détenir le droit d'exploiter des vols réguliers entre le Canada et la France, notamment entre Montréal-Mirabel et Paris-Charles-de-Gaulle. Cette route de service régulier s'ajoute à celle qu'Air Transat détient déjà entre le Canada et Cuba.

Le parc d'avions d'Air Transat se compose actuellement de deux Airbus A330-200 de 362 sièges chacun, un Airbus A330-300 de 362 sièges, huit Lockheed L-1011-150 de 362 sièges chacun, de quatre Lockheed L-1011-500 de 309 sièges chacun, de cinq Boeing 757-200 ER de 228 sièges chacun et de deux Boeing 737-400 de 170 sièges chacun loués pour trois saisons hivernales, à compter de 1997-1998. Aux termes des contrats de location des Boeing 757 et des Airbus A330, Air Transat a versé des dépôts totalisant 13 130 000 \$ qui sera appliqué en réduction du paiement du dernier loyer de location à l'échéance des contrats. En vertu de la majorité des contrats de location, la société doit déposer auprès de ses locataires certains montants calculés selon le nombre d'heures de vol afin de provisionner les frais de remise en état des moteurs et des cellules. De plus, Air Transat a acquis en février 2000 deux appareils Lockheed L-1011-500 de 309 sièges chacun, qui seront mis en service au mois de juin 2000.

Air Transat estime qu'elle tire un avantage concurrentiel de cette combinaison d'aéronefs plus récents et d'aéronefs plus vieux. Les charges fixes sont généralement plus basses pour ce qui est des aéronefs plus anciens, alors que les plus récents doivent être utilisés de façon quasi constante pour être rentables. Cette répartition donne à Air Transat la souplesse nécessaire quant au choix des aéronefs à utiliser durant les périodes de faible demande.

La société détient une participation de 97,9 % dans le capital de Look. Look est le co-fondateur de STAR, une société de transport aérien nolisé française, et détient une participation de 49,6 % dans cette société. STAR exploite cinq Airbus A-320 de 180 sièges chacun. Après un essai pour faire une percée sur le marché des vols long-courriers en 1999, STAR a choisi de revenir à sa mission originale : desservir le marché des voyages à destination des pays d'Europe continentale et du bassin méditerranéen, y compris certains pays d'Afrique du Nord, tant pour les besoins de Look que ceux d'autres voyageurs.

En 1999, Air Transat a transporté près de 2 700 000 passagers répartis en trois grandes destinations: les vols internationaux (71,1 %), les vols vers les États-Unis (19,1 %) et les vols intérieurs (9,8 %). De son côté, STAR a transporté 804 000 passagers vers diverses destinations dont les principales sont : l'Espagne (19 %), l'Italie (15 %), la Grèce (14 %), le Sénégal (12 %), la Tunisie (11 %), les Caraïbes (9 %) et les autres (20 %).

3.3.1 *Distribution et marketing*

Le marketing des services de transport aérien nolisé de passagers est effectué sur une base saisonnière, dans une large mesure par les voyagistes de la société qui organisent des forfaits. En hiver, les sièges vendus visent surtout les destinations soleil, tandis que durant l'été ils visent surtout l'Europe. La sélection des destinations est faite en étroite collaboration avec les voyagistes, lesquels concluent des ententes de nolisement avec le transporteur aérien de six à huit mois avant le début de chaque saison et s'engagent à assurer les paiements à cet égard.

Les voyagistes qui sont détenus par la société ou qui lui sont affiliés ont représenté environ 63% des revenus d'Air Transat pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 1999.

3.3.2 *Entretien*

Le 3 février 1994, Air Transat a fait l'acquisition d'un hangar comprenant deux baies d'environ 5 100 mètres carrés chacune, de même que des bureaux administratifs à l'Aéroport international de Montréal à Mirabel (Québec). La société effectue elle-même les travaux d'entretien normal et majeur de tous les aéronefs de sa flotte. Air Transat s'occupe également de certains travaux d'entretien pour le compte d'autres transporteurs aériens.

Air Transat maintient un important inventaire de pièces de rechange pour ses Airbus 330, Lockheed L-1011 et Boeing 757. Les procédés et normes d'entretien des aéronefs d'Air Transat dépassent ceux exigés par Transport Canada et sont aussi rigoureux que ceux établis par des transporteurs aériens réguliers reconnus qui ont la réputation de suivre des normes élevées à cet égard.

3.3.3 *Assurances*

Air Transat détient des polices d'assurances dont les montants sont conformes aux normes de l'industrie et respectent les exigences applicables prescrites par la loi et les engagements qu'elle a pris aux termes des contrats de location de ses aéronefs. L'assurance responsabilité de la société relativement à ses activités de transport aérien couvre la responsabilité liée aux dommages découlant des blessures subies par des passagers ou du décès de ceux-ci, de même que les dommages subis par des tiers. La couverture maximale est de 1 milliard US \$ par sinistre.

3.3.4 *Approvisionnement en carburant*

Les coûts du carburant constituent une part considérable des dépenses d'exploitation d'Air Transat. La société a négocié avec des sociétés pétrolières à l'échelle nationale et internationale pour s'assurer que ses aéronefs soient approvisionnés en carburant à tous les aéroports où elle exerce ses activités. Les prix du carburant sont déterminés pour chaque saison selon des marges fixes par rapport à la fluctuation des prix mondiaux. Au besoin, la société a recours à des opérations de couverture pour une partie de ses besoins en carburant. Les tarifs déposés par Air Transat auprès de l'Office des transports du Canada précisent que les ententes de transport aérien nolisé conclues avec les voyagistes peuvent être modifiées si le prix payé pour le carburant varie de manière importante.

3.3.5 *Les services de manutention et les services d'aéroport*

Les services de manutention et les services d'aéroport (représentation aéroportuaire, manutention des bagages et nettoyage des aéronefs) requis pour l'exploitation des aéronefs sont fournis par Haycot et par le personnel d'Air Transat à Montréal ainsi qu'en partie à Toronto, et sont confiés à des sous-traitants à Toronto, à Québec, à Vancouver et dans les autres aéroports.

3.3.6 *Part de marché et concurrence*

La distribution des produits des transporteurs aériens nolisés est assurée principalement par les voyagistes, qui réservent des blocs de sièges auprès des transporteurs, négocient des tarifs de groupe pour les chambres d'hôtel et concluent d'autres arrangements visant à rendre le prix des forfaits vacances plus intéressant pour le consommateur que s'il s'était occupé lui-même de ses réservations.

Au cours des dernières années, les transporteurs aériens réguliers ont dû faire face à une forte concurrence de la part des transporteurs aériens nolisés sur les marchés internationaux. Par suite de la libéralisation de 1984 et de la déréglementation au Canada de 1988, plusieurs transporteurs spécialisés dans les services de transport nolisé des passagers ont fait leur apparition en 1988 et 1989. Le tableau suivant démontre qu'au cours des dernières années la disponibilité de sièges auprès des transporteurs aériens nolisés canadiens a fluctué de façon importante :

**Augmentation (diminution) du nombre de sièges offerts -
Sociétés canadiennes de transport aérien nolisé**

| <u>1991</u> | <u>1992</u> | <u>1993</u> | <u>1994</u> | <u>1995</u> | <u>1996</u> | <u>1997</u> | <u>1998</u> |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------|-----------------------|-------------|
| (14 %) | 7,2 % | (0,9 %) | 9,5 % | 3 % | (21 %) ⁽¹⁾ | 15,9 % ⁽²⁾ | (0,8 %) |

- (1) La forte diminution en 1996 découle du transfert d'activités transfrontalières de nolisement à des activités transfrontalières d'affrètement régulières.
- (2) La forte augmentation en 1997 découle entre autres d'un transfert d'activités d'affrètement régulières à des activités de nolisement, suite au changement de propriété d'un important voyageur.

Source : Statistique Canada

Le tableau suivant présente les parts de marché détenues au cours des six dernières années par les transporteurs aériens nolisés du Canada, et ce, pour les vols nolisés internationaux, incluant les vols sur les États-Unis.

Parts de marché BVols nolisés internationaux (y compris les États-Unis)

| | <u>1993</u> | <u>1994</u> | <u>1995</u> | <u>1996</u> | <u>1997</u> | <u>1998</u> |
|-------------------------|----------------------|-------------|-------------|-----------------------|-------------|-------------|
| Air Canada | 11,8 % | 8,6 % | 4,2 % | 0,5 % ⁽²⁾ | 0,4 % | 0,4 % |
| Air Club ⁽³⁾ | ¢ | 2,2 % | 6,1 % | 7,7 % | ¢ | ¢ |
| Air Transat | 30,1 % | 27,8 % | 26,9 % | 39,2 % | 47,7 % | 44,2 % |
| Canada 3000 | 21,4 % | 25,4 % | 28,7 % | 20,4 % ⁽²⁾ | 20,8 % | 23,8 % |
| Canadien | 18,0 % | 17,3 % | 10,9 % | 3,6 % ⁽²⁾ | 2,8 % | 0,7 % |
| Nationair | 8,3 % ⁽¹⁾ | ¢ | ¢ | ¢ | ¢ | ¢ |
| Royal | 8,6 % | 16,7 % | 18,4 % | 21,9 % | 20,2 % | 15,4 % |
| Skyservice | ¢ | 0,7 % | 3,4 % | 3,9 % | 7,3 % | 14,9 % |
| Autres | 1,8 % | 1,3 % | 1,4 % | 2,8 % | 0,8 % | 0,6 % |
| | <u>100%</u> | <u>100%</u> | <u>100%</u> | <u>100%</u> | <u>100%</u> | <u>100%</u> |

Source : Statistique Canada

- 1) En avril 1993, Nationair a été mise en faillite et la majorité des voyageurs qui faisaient alors affaire avec elle ont demandé à Air Transat de remplacer Nationair pendant l'été 1993.
- 2) Les fortes diminutions du nombre de passagers en 1996 pour les transporteurs Air Canada, Canadien et Canada 3000 découlent du transfert de leurs activités transfrontalières de nolisement à leurs activités transfrontalières d'affrètement régulières.
- 3) Air Club a cessé ses activités d'exploitation en 1997

Le tableau suivant présente les parts de marché détenues au cours des six dernières années par les transporteurs aériens nolisés du Canada, et ce, pour les vols nolisés internationaux, excluant les États-Unis.

Parts de marché B Vols nolisés internationaux (excluant les États-Unis)

| | <u>1993</u> | <u>1994</u> | <u>1995</u> | <u>1996</u> | <u>1997</u> | <u>1998</u> |
|-------------------------|-----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Air Canada | 2,9 % | 1,3 % | 0,7 % | 0,3 % | 0,3 % | 0,3 % |
| Air Club ⁽²⁾ | ¢ | 3,6 % | 8,1 % | 8,4 % | 1,1 % | ¢ |
| Air Transat | 43,5 % | 39,9 % | 35,3 % | 38,1 % | 45,3 % | 43,7 % |
| Canada 3000 | 20,0 % | 23,0 % | 21,5 % | 24,9 % | 26,0 % | 25,2 % |
| Canadien | 9,2 % | 8,0 % | 6,4 % | 4,0 % | ¢ | 0,2 % |
| Nationalair | 12,6 % ⁽¹⁾ | ¢ | ¢ | ¢ | ¢ | ¢ |
| Royal | 10,7 % | 22,2 % | 21,9 % | 18,6 % | 18,9 % | 16,3 % |
| Skyservice | ¢ | 1,3 % | 5,2 % | 4,2 % | 7,9 % | 14,2 % |
| Autres | 1,1 % | 0,7 % | 0,9 % | 1,5 % | 0,5 % | 0,1 % |
| | <u>100 %</u> | <u>100 %</u> | <u>100 %</u> | <u>100 %</u> | <u>100 %</u> | <u>100 %</u> |

1) Voir note 1 ci-dessus

2) Air Club a cessé ses activités d'exploitation en 1997

La concurrence que se livrent les transporteurs aériens nolisés est fondée essentiellement sur les prix, qui reflètent surtout la disponibilité de sièges. Par conséquent, les prix varient de façon considérable selon la demande saisonnière et une guerre des prix se déclare souvent lorsque la capacité d'un transporteur dépasse la demande ou qu'un concurrent cherche à accroître sa part de marché. Les récents développements au Canada impliquant les concurrents de la société ont été porteurs d'une surcapacité provoquant une certaine duplication des sièges offerts par les différents transporteurs aériens nolisés. De plus, le grand nombre de transporteurs aériens nolisés et de transporteurs aériens réguliers offrant des vols sur les États-Unis, combiné à la faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine, ont entraîné une vive concurrence et de faibles marges bénéficiaires pour les vols sur ce pays.

3.4 CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE

3.4.1 *Voyagistes et agences de voyages*

Dans tous les territoires où la société exerce ses activités, les voyagistes et les agences de voyages sont régis par des lois offrant diverses protections aux voyageurs, notamment quant aux sommes versées par ceux-ci lors de l'achat de produits. Habituellement, en vertu de ces lois, une licence est nécessaire pour agir en qualité d'agent de voyages et de voyagiste. Ces licences sont émises si certaines conditions sont respectées et, à l'occasion, si des droits sont acquittés. Dans certains territoires, comme le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique, l'argent reçu des voyageurs pour l'achat d'un produit doit être déposé dans un compte en fidéicommis et ne peut être retiré, avant le départ, qu'afin d'effectuer des paiements au bénéfice des voyageurs. L'argent restant peut être retiré du compte en fidéicommis seulement lorsque les services ont été fournis aux voyageurs.

Certains règlements et lois exigent aussi qu'un cautionnement soit versé pour obtenir une licence d'agent de voyages. Pour assurer le respect des lois et règlements applicables, des mécanismes de contrôle et d'inspection ont été mis en place. En outre, dans certains territoires, les agents de voyages doivent contribuer à un fonds d'indemnisation à titre de protection contre les fraudes et les faillites.

La société estime qu'elle détient toutes les licences requises et respecte les exigences de la législation à laquelle elle est assujettie.

3.4.2 *Transporteurs aériens nolisés*

Réglementation internationale

L'aspect commercial du transport aérien international est réglementé par des conventions internationales, dont la principale est la Convention relative à l'aviation civile internationale signée à Chicago en 1944 (« Convention de Chicago »), par les lois et règlements en vigueur dans le pays où le transport aérien est effectué et par de nombreuses ententes bilatérales.

La Convention de Chicago représente le fondement de la réglementation des activités des transporteurs aériens. Certains principes touchant l'exploitation de vols nolisés internationaux ont été convenus entre chacun des états signataires, dont le Canada. En vertu de ces principes, le transport aérien visé doit respecter les règlements de tous les pays entre lesquels il s'effectue et doit être approuvé en vertu de ces lois et règlements.

La Convention de Chicago a aussi mis sur pied l'Organisation de l'aviation civile internationale (« OACI »), agence spécialisée des Nations Unies, dont l'objectif est de favoriser la planification et le développement du transport aérien international. Sous les auspices de l'OACI, les règles établissant les normes minimales d'exploitation sont généralement convenues de façon multilatérale. Généralement, l'exploitation de vols nolisés entre la plupart des pays ne nécessite pas d'autre entente, sauf pour ce qui est de certaines exceptions relatives à des quotas en matière de capacité. Par exemple, la France attribue chaque année aux transporteurs aériens nolisés étrangers un quota de sièges, déterminé en fonction du nombre de passagers transportés l'année précédente.

Réglementation canadienne

Au Canada, l'exploitation d'un transporteur aérien commercial est régie par la *Loi sur l'aéronautique* et la *Loi sur les transports au Canada*. Cette exploitation est assujettie à la détention de la licence prévue, à la délivrance d'un certificat d'exploitation confirmant que le parc d'aéronefs respecte les normes canadiennes et à la détention de la police d'assurance responsabilité réglementaire. Dans le cas des vols nolisés, un permis est requis pour chaque vol ou série de vols proposés. Les licences et les permis de nolisement sont délivrés par l'Office des transports du Canada (l'« Office »), alors que le certificat d'exploitation est émis par Transport Canada. Ce certificat confirme que le transporteur aérien a l'équipement nécessaire et est en mesure d'exercer ses activités conformément au Règlement de l'aviation canadien et au Règlement sur les transports aériens. Air Transat a reçu le 13 novembre 1987 un tel certificat, qui a par la suite été modifié pour refléter les conditions d'exploitation changeantes de la société.

Par ailleurs, Air Transat est tenue d'obtenir un permis de l'Office pour chaque vol nolisé international ou pour chaque série de vols nolisés internationaux. L'autorisation est assujettie aux détails fournis à l'Office relativement au vol, à l'admissibilité et à la responsabilité financière du nolisneur ainsi qu'aux modalités des contrats de nolisement. De plus, la délivrance de toute autorisation pour un vol nolisé international ou une série de vols nolisés internationaux dépend du dépôt par Air Transat de documents établissant de façon satisfaisante que les paiements anticipés versés par le nolisneur à Air Transat, pour un vol nolisé international ou une série de vols nolisés internationaux, sont protégés par un cautionnement ou une lettre de crédit irrévocable. Le cautionnement ou la lettre de crédit irrévocable garantit un montant équivalant aux paiements reçus par Air Transat du nolisneur à titre d'avance pour tous les segments de vols nolisés non réalisés faisant l'objet d'un contrat de nolisement. L'Office détermine aussi les conditions régissant la relation entre les transporteurs aériens et le nolisneur et les conditions en vertu desquelles le public peut acheter des places auprès de ces derniers.

Le transporteur aérien doit demander au nolisneur le prix fixé en fonction des tarifs déposés préalablement auprès de l'Office. En contrepartie, le nolisneur offre les places au public à un prix qui ne peut être inférieur à celui déterminé en vertu des tarifs, sous réserve d'ajustements dans certains cas.

D'autres conditions s'appliquent à la vente de places à bord de vols nolisés internationaux si le nolisneur accepte les réservations anticipées ou organise des vols nolisés à forfait. Ces conditions comprennent généralement des restrictions relativement aux réservations et paiements anticipés, aux frais d'annulation, au prix minimum, à la durée du séjour, au caractère transférable ainsi qu'à l'exigence que toutes les ventes visent des vols allers-retours. En vertu de la réglementation canadienne actuelle, un transporteur aérien n'a pas le droit de vendre directement au public des sièges pour des services de transport aérien nolisé international, mais doit nolisner un aéronef auprès d'un ou de plusieurs nolisneurs compétents.

Les conditions et restrictions mentionnées précédemment ne s'appliquent pas aux vols domestiques canadiens puisque la législation ne fait plus de distinction entre les services de vols réguliers et les services de vols nolisés et, dans les faits, dérègle le marché domestique. Par ailleurs, les services de vols réguliers d'Air Transat à destination des États-Unis, de Cuba et de la France sont sujets aux règles établies aux termes des ententes bilatérales conclues entre le Canada et ces pays.

Air Transat estime qu'elle détient toutes les licences, certificats et permis nécessaires et se conforme aux exigences de la législation canadienne à laquelle elle est assujettie. De plus, tous les aéronefs d'Air Transat respectent les exigences du « Chapitre 3 » de Transport Canada en matière de bruit.

De plus, en vertu de la *Loi sur les transports au Canada*, la détention d'une licence appropriée pour exploiter un service aérien est assujettie au fait que Air Transat doit pouvoir justifier, en tout temps, qu'il est un « Canadien » au sens de cette loi. Puisque Air Transat est détenue en propriété exclusive par Transat, cette dernière doit, afin que Air Transat puisse être qualifié de « Canadien », se qualifier elle-même à titre de « Canadien », c'est-à-dire s'assurer que pas plus de 25 % de ses actions assorties de droit de vote sont détenues, directement ou indirectement, par des « non-Canadiens » au sens de cette loi. Au meilleur de la connaissance de la société, environ cinq pour cent des actions assorties de droit de vote étaient détenues, directement ou indirectement, par des « non-Canadiens » au sens de cette loi au 31 décembre 1999.

Réglementation étrangère

Air Transat doit se conformer à toutes les lois des territoires à l'extérieur du Canada où elle exploite ses activités, et, s'il y a lieu, y obtenir les licences, certificats, permis et autorisations nécessaires. Air Transat se voit généralement émettre ces autorisations, pourvu qu'elle respecte les critères applicables qui varient d'un pays à l'autre. STAR doit également se conformer aux lois françaises et européennes applicables et obtenir, au besoin, diverses licences, certificats, permis et autorisations. Air Transat et STAR estiment qu'elles détiennent toutes les autorisations nécessaires pour exercer leurs activités et se conforment aux exigences de la législation étrangère auxquelles elles sont assujetties.

3.5 EMPLOYÉS

Au 31 octobre 1999, la société et ses filiales employaient 3 358 personnes à temps plein et ses sociétés liées, 1 467 personnes à temps plein, pour un total de 4 825 employés répartis comme suit :

| | | | | | |
|----------------------|-------|----------|-----|--------------------|-----|
| Air Transat | 2 133 | Haycot | 610 | Transat | 24 |
| Vacances Air Transat | 449 | Look | 416 | VAT France | 130 |
| Brok-Air | 82 | Nolitour | 69 | World of Vacations | 209 |
| Consultour | 119 | Regent | 73 | ATH Floride | 14 |
| DMC | 40 | STAR | 273 | | |
| Euro Charter | 174 | Tourbec | 10 | | |

La société favorise la participation de ses employés à son capital social et, à cette fin, a adopté un régime d'achat d'actions ordinaires à l'intention de ses employés et cadres et un régime d'options d'achat d'actions à l'intention de ses administrateurs, dirigeants et employés.

Certains des employés d'Air Transat, soit principalement les pilotes, les agents de bord, le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager et les mécaniciens, appartiennent à des associations d'employés avec lesquelles Air Transat a négocié une série de conditions de travail. Les pilotes sont représentés par l'Association des Pilotes de Lignes (l'« ALPA ») tandis que les agents de bord sont représentés par le Syndicat canadien de la fonction publique et le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager et les mécaniciens, par l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale. Air Transat a récemment conclu une entente de principe avec l'ALPA qui sera soumise à l'approbation des pilotes dans un avenir rapproché. Des conventions collectives sont en vigueur avec les agents de bord, le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager et les mécaniciens, pour des périodes prenant fin le 31 décembre 2001, le 31 décembre 2000, le 30 avril 2002 et le 30 avril 2003, respectivement.

La société estime entretenir de bonnes relations avec ses employés.

3.6 RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ACTIVITÉS

La société est active dans deux principaux secteurs géographiques, soit le Canada et l'Europe.

| | <u>Canada</u> | | <u>Europe</u> | | <u>Total</u> | |
|---|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|
| | 1999 \$ | 1998 \$ | 1999 \$ | 1998 \$ | 1999 \$ | 1998 \$ |
| Revenus provenant de tiers | 980 700 | 872 968 | 642 615 | 548 486 | 1 623 315 | 1 421 454 |
| Cessions entre zone géographiques | 46 211 | 42 031 | - | - | 46 211 | 42 031 |
| Revenus totaux | 1 026 911 | 914 999 | 642 615 | 548 486 | 1 689 526 | 1 463 485 |
| Immobilisations et écart d'acquisition | 119 024 | 121 363 | 32 660 | 35 500 | 151 684 | 156 863 |

3.7 LIEUX D'EXPLOITATION

La société est propriétaire de l'immeuble situé au 11600, rue Cargo A-1, Aéroport international de Montréal, Mirabel (Québec), qui est le siège social et le principal centre d'entretien d'Air Transat. Cette propriété, d'une superficie de 15 302 m², est hypothéquée en faveur de ses banquiers.

La liste suivante présente l'adresse des principaux lieux d'exploitation loués par la société et ses principales filiales.

| <u>Nom</u> | <u>Adresse</u> | <u>Description</u> | <u>Superficie</u> |
|----------------------|--|----------------------------|----------------------|
| Transat | 300, rue Léo-Pariseau Bureau 600 Montréal (Québec) | Siège social et bureaux | 4 560 m ² |
| Air Transat | 12 655, Commerce A-4 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec) | Bureaux | 1 200 m ² |
| | 19 555, Cargo A-6 Édifice D Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec) | Entrepôt | 4 638 m ² |
| Vacances Air Transat | 300, rue Léo-Pariseau Bureau 400 Montréal (Québec) | Siège social et bureaux | 4 082 m ² |
| | 5 915, Airport Road Bureau 1000 Mississauga, Ontario | Bureaux | 1 100 m ² |
| | 505, Burrard Street Bureau 620 Vancouver, British-Columbia | Bureaux | 800 m ² |
| Nolitour | 300, rue Léo-Pariseau 5 ^e étage Montréal (Québec) | Siège social et bureaux | 849 m ² |

| | | | |
|--------------|---|----------------------------|----------------------|
| VAT France | 43, boul. Diderot 75012 Paris France | Siège social et bureaux | 1 650 m ⁵ |
| DMC Transat | 300, rue Léo-Pariseau 24 ^e étage Montréal (Québec) | Siège social et bureaux | 710 m ⁵ |
| Regent | 6 205, Airport Road Mississauga, Ontario | Siège social et bureaux | 1 397 m ⁵ |
| Look Voyages | 12, rue Truillot Ivry-sur-Seine France | Siège social et bureaux | 4 082 m ⁵ |
| ATH Floride | 140, South Federal Highway 2nd Floor Dania, Floride 33004 | Siège social et bureaux | 1 520 m ² |

En outre, Air Transat loue plusieurs billetteries et installations d'entretien, de restauration et d'entreposage à Montréal, à Québec, à Toronto et à Vancouver, de même qu'un simulateur de vol à Toronto. Vacances Air Transat a des bureaux inoccupés faisant encore l'objet d'un contrat de location à Québec et loue plusieurs billetteries dans les quatre villes susmentionnées ainsi que des installations d'entreposage à Montréal et à Toronto.

3.8 ENVIRONNEMENT

La société est assujettie à diverses lois en matière environnementale et surveille son exploitation pour s'assurer qu'elle respecte les exigences et normes environnementales applicables et, au besoin, adopte des mesures préventives et correctives. À cet égard, Air Transat a notamment mis en place une série de programmes et procédures pour optimiser les processus de récupération, de recyclage et de gestion des carburants fossiles. Air Transat a aussi créé en 1999 un comité de l'environnement qui veille à ce que les exigences et normes environnementales applicables soient respectées, à tous égards importants. La société estime qu'elle respecte, à tous égards importants, les dispositions des lois et règlements sur l'environnement auxquels elle est assujettie.

RUBRIQUE 4 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

4.1 ANNUELLES

Les principales informations financières consolidées de la société pour les cinq derniers exercices terminés les 31 octobre ont été tirées des états financiers consolidés vérifiés de la société.

| | Exercices terminés les 31 octobre | | | | |
|---|--|--------------|--------------|------------|------------|
| | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 |
| | (en milliers de dollars, sauf les montants par action) | | | | |
| Revenus | 1 623 142 | 1 421 454 \$ | 1 316 740 \$ | 779 157 \$ | 551 766 \$ |
| Bénéfice d'exploitation avant amortissement et charge d'écart d'acquisition | 90 777 | 72 279 | 72 457 | 60 179 | 47 506 |
| Bénéfice d'exploitation avant charge d'écart d'acquisition | 56 224 | 41 686 | 49 656 | 44 177 | 30 316 |
| Charge d'écart d'acquisition | 2 542 | 2 613 | 2 714 | 1 351 | 1 055 |
| Bénéfice net | 30 022 | 19 731 | 25 364 | 22 202 | 16 910 |
| Marge brute d'autofinancement | 63 391 | 51 127 | 46 117 | 37 742 | 33 178 |
| Immobilisations (y compris les pièces de rechange durables) | 131 077 | 129 311 | 130 083 | 95 710 | 79 944 |
| Actif total | 545 346 | 496 567 | 467 476 | 308 927 | 171 773 |
| Dette à long terme et obligations en vertu de contrats de location-acquisition (y compris la tranche échéant à moins d'un an) | 104 343 | 109 376 | 115 760 | 44 533 | 45 816 |
| Débeture | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 2 500 |
| Avoir des actionnaires | 204 149 | 182 668 | 164 420 | 52 995 | 25 824 |
| Bénéfice net par action avant charge d'écart d'acquisition | | | | | |
| Bénéfice par action en circulation | 0,96 | 0,65 | 0,86 | 1,05 | 0,49 |
| Bénéfice dilué par action | 0,93 | 0,63 | 0,82 | 0,90 | 0,43 |
| Bénéfice net par action ordinaire | | | | | |
| Bénéfice par action en circulation | 0,89 | 0,58 | 0,78 | 0,98 | 0,45 |
| Bénéfice dilué par action | 0,86 | 0,56 | 0,74 | 0,86 | 0,46 |

* Les nombres d'actions ainsi que les données par action tiennent compte de la subdivision des actions ordinaires de la société de décembre 1996, sur la base de trois actions ordinaires pour chaque action ordinaire émise et en circulation.

4.2 STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

Principales données financières trimestrielles consolidées

(en milliers de dollars, sauf les données par action)

| Exercice terminé le 31 octobre 1999 | 1 ^{er} trimestre | 2 ^e trimestre | 3 ^e trimestre | 4 ^e trimestre |
|---|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Total des revenus | 363 469 | 451 445 | 413 589 | 394 812 |
| Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu | (3 515) | 13 878 | 15 295 | 27 198 |
| Bénéfice net (perte nette) | (2 879) | 7 553 | 8 839 | 16 509 |
| Bénéfice (perte) par action | (0,08) | 0,22 | 0,26 | 0,49 |
| Bénéfice dilué (perte diluée) par action | (0,08) | 0,22 | 0,25 | 0,47 |

| Exercice terminé le 31 octobre 1998 | 1 ^{er} trimestre | 2 ^e trimestre | 3 ^e trimestre | 4 ^e trimestre |
|---|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Total des revenus | 300 246 | 368 747 | 364 954 | 387 507 |
| Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu | (7 499) | 11 406 | 10 400 | 22 085 |
| Bénéfice net (perte nette) | (4 861) | 6 111 | 6 330 | 12 151 |
| Bénéfice (perte) par action | (0,14) | 0,18 | 0,18 | 0,36 |
| Bénéfice dilué (perte diluée) par action | (0,14) | 0,18 | 0,18 | 0,34 |

4.3 DIVIDENDES

Depuis sa constitution, Transat n'a versé aucun dividende. Transat n'envisage pas, à l'heure actuelle, de verser de dividendes mais plutôt de réinvestir ses bénéfices pour financer ses opérations et son expansion.

4.4 VÉRIFICATEURS

Ernst & Young, s.r.l., sont les vérificateurs de la société depuis sa constitution.

RUBRIQUE 5 ANALYSE DES RÉSULTATS FINANCIERS

5.1 EXERCICE 1999 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1998

Pour son exercice terminé le 31 octobre 1999, Transat a généré des revenus totaux de plus de 1,6 milliard de dollars, en hausse de 201,9 millions de dollars, ou 14 %, par rapport à des revenus de 1,4 milliard de dollars en 1998. Cette augmentation du chiffre d'affaires provient de la croissance interne sur le plan du volume d'activités, à la fois sur le marché canadien et sur le marché français, ainsi que d'une augmentation des prix, soutenue également par une appréciation du franc français.

En ce qui concerne le bénéfice avant amortissement, intérêts, quote-part du bénéfice net des sociétés satellites et impôts sur le revenu, il s'établit à 90,8 millions de dollars, en hausse de 18,5 millions de dollars, ou 26 %, par rapport à l'année dernière. Pour l'exercice 1999, la société affiche ainsi un bénéfice net de 30 millions de dollars, ou 0,89 \$ par action (0,86 \$ par action après dilution), en hausse de 10,3 millions de dollars par rapport au bénéfice net de 19,7 millions de dollars, ou 0,58 \$ par action (0,56 \$ par action après dilution), pour l'exercice 1998.

La rentabilité de la société, au cours de l'exercice 1999, s'est accrue en raison de plusieurs facteurs. Tout d'abord, des coûts du carburant moindres pour les neuf premiers mois de l'exercice ainsi que des volumes d'activités à la hausse et de meilleurs coefficients de remplissage ont grandement contribué à l'amélioration des résultats. Il faut également noter l'amélioration des résultats au chapitre des croisières. De plus, l'ajustement des prix de vente à la suite de l'accroissement de certaines dépenses d'exploitation, y compris l'effet de la baisse de la devise canadienne par rapport à la devise américaine, a contribué positivement aux résultats globaux. La vive concurrence sur le marché ainsi que la surcapacité ont certainement exercé une pression sur les marges bénéficiaires. L'amélioration des résultats des sociétés satellites et la baisse des frais d'intérêt sont également des éléments significatifs.

5.1.1 Revenus

Les activités de Transat se répartissent en deux grandes saisons : durant la saison hivernale, de novembre à avril, la société propose des forfaits et des vols, tant au départ du Canada que de la France, principalement vers les destinations soleil. À l'opposé, durant la saison estivale, elle offre des forfaits et des vols surtout entre le Canada et l'Europe ainsi qu'au départ de la France à destination du bassin méditerranéen, de l'Amérique du Nord et des Caraïbes. Durant l'été, des ventes sont réalisées tant auprès des Canadiens pour des voyages vers l'Europe qu'auprès des Européens pour des voyages vers le Canada.

Au cours de la saison hivernale 1998-1999, Transat a vu ses revenus s'accroître d'environ 146 millions de dollars, ou 21,8 %, passant de 669 millions de dollars pour l'hiver 1997-1998 à 815 millions de dollars pour l'hiver 1998-1999. Cette performance est liée au volume d'activités à la hausse, tant sur le marché canadien que sur le marché français, et à l'augmentation des prix motivée par les hausses de coûts importantes générées, entre autres, par la faiblesse de la devise canadienne. Au cours de cette saison, la vigueur du franc français, par rapport à la devise canadienne, a également contribué

à l'accroissement du chiffre d'affaires.

Les voyageurs canadiens du groupe, sauf Regent, ont connu une croissance de leurs revenus, qui varie entre 11 % et 25 %. La société continue ainsi d'enregistrer une croissance très importante de ses activités sur le marché de l'Ouest canadien. Elle poursuit donc son développement, forte d'une position de leader sur ses marchés malgré une vive concurrence, particulièrement sur le plan de la commercialisation des vols secs. Quant à Regent, le repli de sa position s'explique, notamment, par la réduction de son offre de produits-croisières en vue d'améliorer la rentabilité de ce type d'activité. Compte tenu de la surcapacité qui prévaut, particulièrement en Ontario, la société a ainsi entrepris de commercialiser une partie de son offre globale de produits-croisières sur les marchés du Québec et de la France.

En France, VAT (France) qui continue de développer le marché des destinations soleil, principalement les Caraïbes, a connu une croissance de ses revenus de plus de 50 % pour l'hiver 1998-1999, comparativement à la période correspondante de 1997-1998. Au cours de l'hiver 1998-1999, les destinations soleil des Caraïbes représentaient 79 % des revenus de VAT (France) comparativement à 74 % pour l'hiver 1997-1998. Également sur le marché français, Look a connu une hausse de ses revenus supérieure à 54 %. Cette croissance découle, entre autres, de l'ajout des croisières à sa gamme de produits ainsi que d'une offre enrichie par deux nouveaux clubs Lookéa, l'un à Cuba et l'autre en Guadeloupe. Il faut également noter qu'au cours de l'hiver, la vigueur de la devise française a également contribué positivement à l'accroissement des revenus, à la fois pour VAT (France) et pour Look.

Quant aux revenus d'Air Transat, y compris ceux provenant des activités à l'intérieur du groupe, ils ont connu une croissance d'environ 11 %. Au cours de l'hiver, Air Transat a ajouté un Lockheed L-1011-500 à sa flotte alors qu'elle en louait un autre à STAR en France. Air Transat a ainsi exploité, au cours de la saison hivernale, dix Lockheed L-1011-150, quatre Lockheed L1011-500 (y compris celui loué à STAR), cinq Boeing 757, deux Boeing 737-400 ainsi qu'un Airbus A330-200 dont elle a pris livraison le 24 février. Un deuxième Airbus A330-200 s'est également ajouté à la flotte en avril; l'arrivée de ces deux appareils amorce le processus de renouvellement de la flotte qui s'échelonne sur quelques années.

Pour la saison estivale, les revenus se sont accrus de 55,9 millions de dollars, ou 7,4 %, passant de 752,5 millions de dollars à l'été 1998 à 808,4 millions de dollars pour la même période de 1999. Pour les six derniers mois de l'exercice 1999, les revenus des voyageurs expéditifs canadiens Vacances Air Transat et World of Vacations Ltd. affichent une augmentation par rapport à l'été 1998, résultant de volumes et de prix à la hausse, malgré la vive concurrence et la capacité excédentaire, principalement pour les destinations européennes. De son côté, Regent a subi une baisse de ses revenus, partiellement attribuable au conflit au Kosovo qui a sûrement découragé plusieurs voyageurs à entreprendre un voyage dans des régions limitrophes, telle la Grèce, ou à faire une croisière en Méditerranée.

En France, les revenus de Brok' Air ont progressé d'environ 30 %, alors que ceux de VAT (France) augmentaient d'environ 19 % (excluant l'effet de change). VAT (France) a réussi à récupérer une partie de la baisse du chiffre d'affaires lié aux destinations canadiennes qu'elle avait subie l'an dernier et a poursuivi la promotion des destinations américaines ainsi que des Caraïbes. Cette amélioration du volume d'activités sur le marché français s'est également fait ressentir chez DMC Transat, notre voyageur réceptif dont les activités sont majoritairement concentrées auprès des touristes français qui visitent le Canada. Il faut noter également que l'excellente performance de VAT (France) a été partiellement contrebalancée par le recul du franc français au cours de l'été 1999, par rapport à 1998.

Quant à Look, celle-ci a enregistré une hausse de son volume d'affaires, sans variation de ses prix de vente pour la saison estivale. Par contre, cette augmentation a été plus que neutralisée par le recul de la devise française, mentionné précédemment, donnant lieu à une légère baisse des revenus inscrits aux fins de consolidation. Rappelons que l'été dernier, la croissance du marché européen du tourisme a été ralentie par la situation qui prévalait au Kosovo et en Turquie.

Finalement, le chiffre d'affaires d'Air Transat, y compris celui associé aux activités à l'intérieur du groupe, a connu une croissance d'environ 36 millions de dollars ou 13 %. Comme pour la saison hivernale, Air Transat a enregistré une intéressante croissance. Au 31 octobre 1999, la flotte d'Air Transat comprenait neuf Lockheed L-1011-150, quatre Lockheed L-1011-500, cinq Boeing 757, deux Airbus A330-200 et un Airbus A330-300.

Globalement, la croissance des revenus consolidés au cours de l'été 1999, par rapport à ceux de l'été 1998, repose d'abord sur une augmentation du volume d'activités, à la fois en France et au Canada, ainsi que sur de meilleurs coefficients de remplissage. Viennent ensuite les hausses de prix de vente rendues nécessaires en raison des augmentations générales des coûts. Ces éléments positifs ont toutefois été contrebalancés par le recul du franc français par rapport à la devise canadienne, ce qui a entraîné une réduction des revenus réalisés en francs français lorsqu'ils sont convertis en dollars canadiens. Compte tenu de la couverture des risques de change au moyen de contrats à terme et de la fluctuation des taux de conversion des opérations effectuées en francs français, le bénéfice avant impôts sur le revenu a été affecté à la baisse d'environ 0,8 million de dollars pour l'exercice 1999, comparativement à 1998.

5.1.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité

Sur le plan des frais d'exploitation, le recul de la devise canadienne, par rapport au dollar américain, représente l'élément qui a eu le plus d'incidence sur les résultats de l'exercice. En effet, une partie importante des dépenses de la société sont réalisées en dollars américains. C'est le cas de dépenses associées à la location d'aéronefs, à la consommation de carburant, à l'entretien et aux activités aéroportuaires ainsi qu'à la réservation de chambres d'hôtels pour les destinations soleil.

La devise canadienne est passée à une moyenne de 0,66 \$ US au cours de l'hiver 1998-1999, par rapport à une moyenne de 0,71 \$ US pour l'hiver 1997-1998; pendant l'été, le dollar canadien a fluctué autour de 0,68 \$ US, un niveau similaire à celui de la saison correspondante de 1998. La société a une politique de couverture des risques de change au moyen de contrats à terme mais a tout de même été grandement touchée par le recul de la devise canadienne qui, entre l'automne 1998 et l'été 1999, s'est transigée en dessous de 0,67 \$ US. Pour l'ensemble de l'exercice, le recul de la devise canadienne a eu une incidence de plus de 18 millions de dollars sur la contribution marginale, essentiellement au cours de l'hiver 1998-1999. Cette variation de la devise a entraîné une hausse des coûts qui a dû être partiellement reflétée dans des prix de vente à la hausse, mais a tout de même eu un effet important sur la rentabilité de l'exercice.

L'augmentation du volume d'activités au cours de l'exercice 1999, par rapport à 1998, à laquelle s'ajoutent les augmentations de coûts d'approvisionnement imposées par les fournisseurs, a donné lieu à une hausse de l'ensemble des dépenses. Du côté des activités aériennes, les frais d'entretien d'aéronefs ont continué de subir des pressions à la hausse. Une autre dépense très importante influant sur la rentabilité est le carburant. Pour les trois premiers trimestres, les prix du carburant ont été moindres par rapport à ceux de la même période de l'exercice précédent. Ainsi, pour l'ensemble de l'exercice, compte tenu des prix mondiaux du carburant et des contrats d'achat de carburant qui ont été négociés, la société a réalisé des économies par rapport à l'exercice précédent.

Les frais d'amortissement pour l'exercice affichent une hausse de près de 4 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Cette augmentation résulte des programmes d'acquisition et d'amélioration des aéronefs et autres éléments d'actif de la société.

La prise en compte des résultats de Look a eu un effet positif sur le bénéfice de l'exercice 1999. Pour la première fois depuis son acquisition par Transat, Look est devenue rentable, et ce, malgré des facteurs qui ont eu une influence négative tels le conflit au Kosovo et les événements survenus en Turquie. Pour l'ensemble de l'exercice, Look a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 400 millions de dollars, en hausse de 18 % par rapport à celui de l'an dernier. Look a également réussi à améliorer sensiblement ses résultats, passant d'une perte avant impôts consolidée de 1,2 million de dollars en 1998 à un bénéfice avant impôts consolidé de 4,6 millions de dollars pour l'exercice courant. Cette amélioration résulte principalement d'un volume à la hausse et de meilleurs coefficients de remplissage. STAR, société satellite de Look, a aussi contribué de façon positive à la performance financière de Look. Maintenant qu'elle a atteint le seuil de rentabilité, Look s'engage sur la voie de la croissance, principalement au chapitre des forfaits vacances.

Quant à World of Vacations Ltd., celle-ci a enregistré une perte pour l'exercice terminé le 31 octobre 1999, qui est toutefois inférieure à celle de l'exercice précédent. La direction poursuit ses efforts en vue de la rationalisation des activités et du repositionnement de cette société.

5.1.3 Situation financière

Les liquidités de la société s'élevaient à 173,9 millions de dollars (incluant 33,0 millions de dollars en fiducie) au 31 octobre 1999 comparativement à 155,7 millions de dollars (dont 22,3 millions de dollars en fiducie) au 31 octobre 1998. Durant l'exercice, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie de 89,9 millions de dollars, alors que les activités d'investissement et de financement nécessitaient 28,4 et 42,3 millions de dollars respectivement. Ainsi, l'ensemble de ces activités ont mené à une augmentation nette des espèces et quasi-espèces de 18,1 millions de dollars pour l'exercice.

Les rentrées nettes de flux de trésorerie liées aux activités d'exploitation se composent, entre autres, de la marge brute d'autofinancement dégagée par la société, soit 63,4 millions de dollars (1,87 \$ par action ou 1,79 \$ après dilution) cette année, comparativement à 51,1 millions de dollars (1,49 \$ par action ou 1,43 \$ après dilution) l'an dernier. De plus, d'importants flux de trésorerie d'environ 24,5 millions de dollars ont été dégagés du fonds de roulement, une amélioration comparativement à l'an dernier où des liquidités de plus de 15,1 millions de dollars avaient été investies dans ce dernier.

La société a consacré 28,4 millions de dollars aux activités d'investissement au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 1999, dont 13,6 millions de dollars aux acquisitions d'immobilisations et de pièces de rechange durables et près de 9 millions de dollars à des dépôts auprès de fournisseurs. Les dépenses en immobilisations ont été principalement consacrées à l'ajout d'un Lockheed L-1011-500 à la flotte d'Air Transat, ainsi qu'à des achats d'équipements et logiciels informatiques, entre autres, dans le cadre du passage à l'an 2000. Il faut noter que la société a modifié rétroactivement la présentation de l'état des flux de trésorerie, dont les opérations d'investissement et de financement qui n'entraînent pas de mouvements d'espèces ou de quasi-espèces. Ainsi, selon cette approche, l'acquisition d'un actif en vertu d'un contrat de location-acquisition est exclue de l'état des flux de trésorerie. La société a également consacré 5,8 millions de dollars à l'acquisition d'autres éléments d'actif.

Finalement, au cours de l'exercice, la société a consacré 42,3 millions de dollars à des activités de financement. Le remboursement de diverses dettes a nécessité environ 37 millions de dollars en liquidités alors que le financement d'ajouts aux immobilisations mentionnés ci-dessus a généré 4,8 millions de dollars. De plus, la société a consacré environ 10,7 millions de dollars au rachat d'actions ordinaires dans le cadre du programme de rachat dans le cours normal des affaires et a reçu 633 000 \$ résultant d'émissions d'actions.

5.1.4 Gestion des risques, carburant et devises

Dans le cadre de ses activités, Transat consacre des sommes importantes à l'achat de carburant pour ses aéronefs. La société fait appel à des contrats d'achat, dont l'échéance est de moins d'un an, afin de se protéger du risque lié à l'instabilité du prix du carburant. La direction considère l'environnement risqué, compte tenu de l'importance des dépenses en carburant, de la volatilité de son prix et de l'incidence possible de cet élément sur les prix de vente des produits. Par ailleurs, la société conclut des contrats de change à terme aux fins de la gestion du risque lié à la fluctuation des devises. Des informations relatives aux contrats d'achat de carburant et aux contrats de change sont présentées à la note 18 des notes afférentes aux états financiers consolidés. Compte tenu de la hausse importante du prix du carburant à l'automne 1999 et afin de minimiser l'effet négatif sur les résultats, une surcharge a été mise en place au début de l'exercice 2000, de façon à couvrir une partie des coûts excédentaires de l'hiver 1999-2000.

5.1.5 Passage à l'an 2000

Afin d'assurer le passage à l'an 2000 et de permettre que l'intégrité et la continuité des opérations soient maintenues au-delà du 31 décembre, la société a procédé aux modifications requises aux systèmes, logiciels et autres équipements informatiques. Le programme de conformité à l'an 2000, y compris l'élaboration d'un plan d'urgence, a été développé et mis en place dans toutes les filiales et sociétés affiliées du groupe. La société considère qu'elle a entrepris et mené à bien toutes les mesures nécessaires et appropriées. À ce jour, la société n'a connu aucun problème important en matière de traitement de l'information qui aurait pu être associé au bogue de l'an 2000. Cependant, il est encore trop tôt pour affirmer avec certitude que la société ne sera définitivement pas touchée par un problème de ce type. Les coûts totaux du projet lié à l'an 2000 sont évalués à 2,7 millions de dollars, principalement imputés aux résultats ou capitalisés à titre d'améliorations s'ils prolongent la durée d'utilisation des éléments d'actif sous-jacents. Au 31 octobre 1999, la société avait imputé des coûts directs cumulatifs d'environ 2,5 millions de dollars à ses résultats relativement au projet de l'an 2000.

5.2 EXERCICE 1998 PAR RAPPORT À L'EXERCICE 1997

Pour son exercice terminé le 31 octobre 1998, Transat a généré des revenus totaux de plus de 1,4 milliard de dollars par rapport à 1,3 milliard de dollars en 1997, soit une augmentation de 104,7 millions de dollars ou 8 %. Cette augmentation du chiffre d'affaires provient de la croissance interne des activités sur le marché canadien, laquelle s'appuie sur une augmentation des prix ainsi que sur un volume à la hausse, reflétant un excellent positionnement sur les marchés desservis.

De son côté, le bénéfice avant amortissement, intérêts, quote-part du bénéfice net des sociétés satellites et impôts sur le revenu s'établit à 72,3 millions de dollars, un niveau similaire à celui de 72,5 millions de dollars l'année dernière, en dépit de facteurs liés à notre secteur d'activité ayant eu un effet négatif sur l'exploitation.

Pour l'exercice 1998, la société affiche un bénéfice net de 19,7 millions de dollars, ou 0,58 \$ par action (0,56 \$ par action après dilution), en baisse de 5,7 millions de dollars par rapport au bénéfice net de 25,4 millions de dollars, ou 0,78\$ par action (0,74 \$ par action après dilution), réalisé au cours de l'exercice 1997.

La diminution du bénéfice est largement attribuable à la fluctuation de la devise canadienne, surtout par rapport au dollar américain et au franc français. La concurrence accrue au Canada au cours de la saison estivale, particulièrement en Ontario et dans l'Ouest canadien, et pour les croisières durant l'hiver, la légère baisse de la demande sur plusieurs marchés européens pour les destinations canadiennes et enfin la tempête de verglas en janvier 1998 ont également affecté la rentabilité.

5.2.1 Revenus

Les activités de Transat se répartissent en deux grandes saisons : durant la saison hivernale, du 1er novembre au 30 avril, la société propose des vols et des forfaits tant au départ du Canada que de la France vers les destinations soleil. À l'opposé, durant la saison estivale, du 1er mai au 31 octobre, elle offre des vols et des forfaits surtout entre le Canada et l'Europe ainsi qu'au départ de la France à destination principalement du bassin méditerranéen, de l'Amérique du Nord et des Caraïbes. Durant l'été, des ventes sont réalisées tant auprès des Canadiens pour des voyages vers l'Europe qu'auprès des Européens pour des voyages vers le Canada.

Au cours de la saison hivernale 1997-1998, Transat a vu ses revenus s'accroître d'environ 41 millions de dollars, soit de 6,5 %, passant de 628 millions de dollars pour la période correspondante 1996-1997 à 669 millions de dollars pour celle de 1997-1998. Cette performance est liée au volume d'activités à la hausse sur plusieurs marchés et à l'augmentation des prix motivée par les hausses de coûts importantes générées entre autres par la faiblesse de la devise canadienne.

Au cours de l'hiver 1997-1998, plusieurs des voyagistes canadiens du groupe ont connu une croissance de leurs revenus supérieure à 20 %, avec les hausses les plus marquées en Ontario et dépassant même les 40 % sur le marché de l'Ouest canadien. Cette performance a été d'autant plus intéressante qu'un des marchés importants de la société, le Québec, a été handicapé au cours du premier semestre par la tempête de verglas survenue au début de janvier 1998.

En France, Vacances Air Transat (France), qui continue de développer le marché des destinations soleil, principalement les Caraïbes, et Brok'Air ont vu leurs revenus augmenter de plus de 27 % alors que les revenus de Look Voyages ont diminué d'environ 17 %. Cette diminution était conforme aux objectifs de la direction de repositionner cette filiale sur le marché français. Une partie de la baisse est également attribuable au recul de la devise française par rapport au dollar canadien au premier semestre de l'exercice 1998 comparativement à l'année précédente.

Parallèlement, les revenus d'Air Transat, incluant les activités à l'intérieur du groupe, ont connu une croissance d'environ 20 %, attribuable principalement à la demande accrue des voyagistes du groupe. Pour soutenir cette croissance, Air Transat a ajouté un aéronef à sa flotte, par rapport à la même période l'année précédente. Air Transat a ainsi exploité dix Lockheed L-1011-150, trois Lockheed L-1011-500, cinq Boeing 757 ainsi que, de façon temporaire, deux Boeing 737-400 au cours de la saison hivernale 1997-1998.

Pour le semestre d'été, les revenus se sont accrus de 63,7 millions de dollars, ou 9,2 %, passant de 688,8 millions de dollars au deuxième semestre 1997 à 752,5 millions de dollars au semestre d'été 1998. Pour les six derniers mois de l'exercice 1998, les revenus des voyagistes expéditifs canadiens du groupe sont en moyenne supérieurs de 13 % par rapport à ceux de la période correspondante l'an dernier. Sur le marché canadien, pour les départs de Toronto et de Vancouver vers des destinations européennes, les revenus des voyagistes expéditifs ont toutefois été affectés par une concurrence accrue. Parallèlement, pour les départs du Québec vers l'Europe, les revenus des voyagistes expéditifs ont bénéficié de prix à la hausse.

En France, les revenus de Brok'Air ont progressé de 22 % alors que ceux de Vacances Air Transat (France) enregistraient une diminution de 11 %, liée à un ralentissement du secteur causé notamment par la Coupe du Monde de football. Vacances Air Transat (France) a ainsi subi les effets d'une légère baisse de la demande pour le Canada sur le marché français. Cette situation a également eu un effet négatif sur DMC Transat, notre voyageur réceptif dont les activités sont majoritairement concentrées sur la France. Ce ralentissement de la destination * Canada + a toutefois été partiellement compensé par une hausse des activités vers les États-Unis et les Caraïbes.

Quant à la filiale Look Voyages, celle-ci a subi une diminution de son volume et une légère pression à la baisse sur les prix de vente pour le semestre d'été. Cette baisse a toutefois été compensée par le redressement de la devise française par rapport au dollar canadien, permettant une légère hausse du chiffre d'affaires global pour le semestre d'été.

Finalement, le chiffre d'affaires d'Air Transat, incluant les activités à l'intérieur du groupe, a connu une croissance d'environ 22 millions de dollars, ce qui représente 9 %. Au 31 octobre 1998, la flotte d'Air Transat comprenait dix Lockheed L-1011-150, trois Lockheed L-1011-500 et cinq Boeing 757. Air Transat entreprendra bientôt son programme de renouvellement de sa flotte d'aéronefs avec la livraison de deux Airbus A330-200 au début de 1999.

Globalement, la croissance des revenus consolidés au cours de l'été 1998 par rapport à ceux de l'été 1997 résulte de trois principaux facteurs : d'abord, une augmentation du volume d'activités grâce à un solide positionnement des voyagistes dans leurs marchés respectifs; de plus, des augmentations importantes dans les coûts liées principalement à la faiblesse de la devise canadienne par rapport au dollar américain et aux augmentations générales de prix d'achat qui se sont traduites par des hausses de prix de vente et par conséquent du chiffre d'affaires; et finalement, un raffermissement du franc français par rapport à la devise canadienne qui a entraîné une augmentation des revenus réalisés en francs français (essentiellement au niveau de Look Voyages) convertis en dollars canadiens. Compte tenu de la couverture des risques de change au moyen de contrats à terme et de la fluctuation dans les taux de conversion des opérations effectuées en francs français, le bénéfice avant impôts sur le revenu a été affecté à la baisse d'environ 6,8 millions de dollars pour l'exercice 1998 comparativement à 1997, en raison de la fluctuation du franc français par rapport à la devise canadienne.

5.2.2 Dépenses d'exploitation et rentabilité

Au niveau des dépenses d'exploitation, le recul de la devise canadienne par rapport au dollar américain représente de loin l'élément qui a eu le plus d'incidence sur les résultats de l'exercice. Il faut se rappeler qu'une part importante des dépenses de la société sont engagées en dollars américains, dont les loyers d'aéronefs, le carburant, une partie des frais d'entretien et aéroportuaires ainsi que la majorité des chambres d'hôtels dans les destinations soleil.

Au cours de l'exercice 1997-1998, la devise canadienne a reculé progressivement par rapport à la devise américaine, passant de 0,71 \$ au 31 octobre 1997 à 0,70 \$ au 30 avril 1998, puis à 0,67 \$ au 31 juillet 1998 et enfin plongeant à 0,65 \$ au 31 octobre 1998. Bien que la société ait toujours une politique de couverture des risques de change au moyen de contrats à terme, elle a été grandement touchée par ce recul tout à fait contraire aux anticipations des marchés financiers et qui s'est particulièrement fait sentir de façon très sévère au cours de l'été. Pour l'ensemble de l'exercice, le recul de la devise canadienne a eu une incidence de plus de 18 millions de dollars sur la contribution marginale réalisée. Bien entendu, cette hausse des coûts a été reflétée dans les augmentations de prix de vente des produits aux clients, mais a tout de même eu un effet net important sur la rentabilité de l'exercice. Deux autres éléments qui ont entraîné une baisse substantielle de la rentabilité, essentiellement à l'hiver 1997-1998, sont la surcapacité sur le marché des croisières, particulièrement en Ontario, ainsi que les effets de la tempête de verglas mentionnée précédemment.

Pour l'ensemble des frais d'exploitation, l'augmentation du volume d'activités en 1998 par rapport à 1997 combinée aux augmentations de coûts d'approvisionnement imposées par les fournisseurs ont également entraîné une hausse des dépenses, en dépit des efforts déployés par la société pour contenir ses coûts.

Du côté des activités aériennes, les frais d'entretien d'aéronefs ont continué de subir des pressions à la hausse. La société exerce toute la diligence requise afin de contrôler ses frais d'entretien, compte tenu de la combinaison d'aéronefs dont elle dispose dans sa flotte. Par contre, au cours de l'exercice 1998, les prix du carburant ont été favorables comparativement à ceux de l'exercice 1997. Il faut se rappeler qu'en 1997, l'augmentation du prix du carburant avait été telle que l'ensemble du marché avait dû imposer une surcharge aux clients afin de compenser les coûts excédentaires engagés durant le semestre de l'hiver 1996-1997. Au cours du présent exercice, compte tenu du niveau des prix mondiaux du carburant et des contrats d'achat de carburant effectués, la société a réalisé des économies au titre de sa dépense de carburant par rapport à l'exercice précédent.

La dépense d'amortissement de l'exercice a connu quant à elle une augmentation d'environ 7,7 millions de dollars par rapport à celle de l'exercice précédent. Cette augmentation est surtout imputable à Air Transat, à la suite des acquisitions et améliorations aux différents aéronefs de la flotte. L'amortissement de l'exercice précédent avait également été affecté à la suite du refinancement de certains aéronefs.

La prise en compte des résultats de Look Voyages et de la quote-part de World of Vacations a eu un effet négatif sur le bénéfice de l'exercice 1998. Pour l'ensemble de l'exercice, Look Voyages a réalisé un chiffre d'affaires inférieur d'environ 4 % par rapport à celui de l'an dernier, mais a réussi à améliorer sensiblement ses résultats, passant d'une perte avant impôts (incluant ses sociétés satellites) de 9 millions de dollars en 1997 à une perte avant impôts de 1,2 million de dollars pour l'exercice courant. Cette amélioration découle principalement d'une hausse des prix de vente ainsi que d'un meilleur taux de remplissage tant au chapitre des vols secs que des forfaits vacances.

La direction poursuit ses efforts pour améliorer la gamme de produits offerts et mieux se positionner auprès des réseaux d'agences de voyages. Depuis le début du mois de juillet dernier, un nouveau directeur général, possédant une excellente connaissance du marché français, est en poste. Compte tenu des progrès réalisés par Look Voyages au cours de l'exercice 1998 par rapport à 1997, il est anticipé que la filiale sera rentable au cours de l'exercice 1999.

En ce qui a trait à World of Vacations Ltd., celle-ci a subi une perte au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 1998. Une première étape de rationalisation des coûts a été mise en place grâce au rapatriement de plusieurs activités du bureau de Vancouver à Toronto. La direction travaille à rationaliser à nouveau l'ensemble de ses coûts et à positionner cette société sur ses marchés.

5.2.3 Intérêts

Au total, l'ensemble des frais de financement (les intérêts sur les dettes à court et long termes ainsi que les frais financiers) ont subi une légère augmentation au cours de l'exercice 1998 par rapport à l'année précédente, compte tenu des activités de financement effectuées et des taux d'intérêt payés sur les dettes. De leur côté, les revenus d'intérêts ont connu une hausse importante d'environ 2,1 millions de dollars, résultant de la disponibilité de fonds investis à des taux d'intérêt plus favorables.

5.2.4 Sociétés satellites

La diminution de la quote-part du bénéfice net des sociétés satellites provient essentiellement des deux sociétés détenues à 50 %, Services Haycot et Consultour/Club Voyages. Ces deux sociétés avaient réalisé une excellente performance financière en 1997.

5.2.5 Situation financière

Les liquidités de la société s'élevaient à 155,7 millions de dollars (incluant 22,3 millions de dollars en fiducie) au 31 octobre 1998 comparativement à 141,3 millions de dollars (dont 17,3 millions de dollars en fiducie) au 31 octobre 1997. Durant l'exercice, les activités d'exploitation ont généré des liquidités de 35,8 millions de dollars alors que les activités de financement en produisaient 10,3 millions de dollars. Ces sommes ont été réduites par 31,7 millions de dollars utilisés au titre d'investissements, permettant ainsi une augmentation nette de 14,4 millions de dollars pour l'ensemble de l'exercice.

Les rentrées nettes générées par les activités d'exploitation résultent essentiellement de l'importante marge brute d'autofinancement dégagée par la société, comme par le passé, soit 50,3 millions de dollars (1,47 \$ par action ou 1,42 \$ après dilution) cette année, comparativement à 46,1 millions de dollars (1,41 \$ par action ou 1,34 \$ après dilution) l'an dernier. Par contre, d'importantes liquidités d'environ 14,3 millions de dollars ont été investies dans le fonds de roulement, un niveau similaire aux 13,8 millions de dollars investis à l'exercice 1997.

La société a consacré 31,7 millions de dollars aux activités d'investissement au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 1998, dont 24,2 millions de dollars aux acquisitions d'immobilisations et 4,5 millions de dollars à des dépôts. Les acquisitions d'immobilisations, effectuées surtout par Air Transat, proviennent d'une part de l'ajout d'un Lockheed L-1011-500 ainsi que d'un moteur de rechange à la flotte de la société aérienne. Certaines transactions de refinancement d'aéronefs et des modifications à des contrats de location-acquisition ont également eu pour effet d'augmenter les immobilisations d'Air Transat.

Finalement, au cours de l'exercice, la société a obtenu des rentrées nettes de liquidités de 10 millions de dollars de ses activités de financement. L'augmentation de l'endettement d'environ 22 millions de dollars est liée principalement au financement des ajouts aux immobilisations mentionnés précédemment ainsi qu'aux variations de taux de conversion de certaines dettes dues en devises étrangères. La société a également récupéré plus de 15 millions de dollars de dépôts qu'elle avait effectués pour la remise en état des moteurs et des cellules. En contrepartie, les remboursements effectués sur la dette à long terme et les obligations en vertu de contrats de location-acquisition, combinés à l'effet net du refinancement de certains aéronefs, ont réduit les liquidités de plus de 27 millions de dollars, dégageant des liquidités nettes de 10 millions de dollars au titre de financement pour l'exercice.

5.2.6 *Gestion des risques, carburant et devises*

Dans le cadre de ses activités, Transat consacre des sommes importantes à l'achat de carburant pour ses aéronefs. La société utilise des contrats d'achat de carburant, avec une échéance de moins d'un an, afin de se protéger du risque lié à l'instabilité du prix du carburant.

Du côté des devises, la direction considère l'environnement risqué, compte tenu surtout du taux élevé de la devise américaine par rapport au dollar canadien. Aux fins de la gestion du risque lié aux devises, la société conclut des contrats de change à terme. Des informations relatives aux contrats d'achat de carburant et aux contrats de change sont présentées à la note 18 des notes afférentes aux états financiers consolidés. Compte tenu des fluctuations importantes de la devise canadienne par rapport au dollar américain pendant l'automne 1998 et afin de minimiser l'effet négatif sur les résultats, une surcharge a été mise en place au début de l'exercice 1999, visant ainsi à couvrir une partie des coûts excédentaires de l'hiver 1998-1999.

5.2.7 *Passage à l'an 2000*

Les systèmes d'information représentant une composante importante dans le développement et la fourniture de nos produits et services, le défi du passage à l'an 2000 comporte un élément de risque pour la société. Ainsi, la direction considère comme une priorité l'objectif de parvenir à un état de conformité à l'an 2000 de ses systèmes d'information afin que l'intégrité et la continuité des activités soient maintenues avant, pendant et après l'an 2000. Si une telle conformité n'était pas obtenue, le passage à l'an 2000 pourrait avoir des répercussions importantes sur les activités de la société. Le projet de conformité à l'an 2000 est sous la responsabilité de la direction des systèmes d'information qui travaille en étroite collaboration avec toutes les unités opérationnelles du groupe. La société a recours à des ressources internes ainsi qu'à des consultants et du personnel surnuméraire pour réaliser le projet. L'évolution de cet important dossier est suivie de façon rigoureuse et continue, et le Conseil d'administration reçoit un rapport à cet égard sur une base régulière.

Au cours de l'automne 1997, une démarche en plusieurs volets a été mise en œuvre à l'échelle de l'entreprise, afin de s'assurer que les systèmes d'information et les équipements connexes demeurent fonctionnels au lendemain du 31 décembre 1999. Dans le cadre du projet, nous avons eu recours à une méthodologie éprouvée pour la planification, la conversion, les essais et la mise en exploitation des systèmes et équipements.

Au cours de l'exercice 1998, la conformité des composantes informatiques a été analysée, la conversion de la majorité de celles-ci a été complétée, des essais de conformité ont été réalisés et tous nos partenaires d'affaires importants ont été contactés afin qu'ils nous informent de leurs plans d'action concernant l'an 2000. La société participe également au projet an 2000 mené par l'ATAC (Association du transport aérien du Canada). Celui-ci concerne le suivi de la conformité à l'an 2000 des aéroports, des transporteurs aériens et de leurs fournisseurs. Cette participation permet l'accès à l'information et le suivi du degré d'avancement des projets an 2000 des principaux joueurs de l'industrie du transport aérien au Canada, aux États-Unis et partout dans le monde, puisque l'ATAC a conclu une entente d'échange d'information avec l'ATA aux États-Unis (Air Transport Association) et l'IATA (Association du Transport aérien international) qui réalisent des projets similaires.

L'exercice 1999 sera consacré à la mise en place des dernières composantes informatiques conformes, à l'achèvement des essais de conformité de celles-ci et au suivi de l'évolution des plans d'action de nos partenaires d'affaires. D'autre part, au cours de 1999, une grande vigilance sera portée à tous les changements qui seront réalisés aux composantes informatiques conformes à l'an 2000. De plus, un plan d'urgence sera élaboré afin de tenter de parer à toute éventualité.

L'objectif de la direction est de compléter l'essentiel de la phase de mise en place des dernières composantes et d'essais de conformité pour le printemps 1999. Le suivi des plans des partenaires d'affaires ainsi que le développement d'un plan d'urgence se poursuivront sur l'ensemble de 1999. La société considère qu'elle a entrepris toutes les mesures nécessaires et appropriées relativement au bogue de l'an 2000. Cependant, il n'est pas possible, compte tenu de la nature même de ce risque, d'être assuré que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 pouvant avoir une incidence sur ses activités, incluant ceux ayant trait aux clients, fournisseurs et autres tiers, seront entièrement résolus à l'intérieur du délai requis.

À ce jour, la société a imputé des coûts directs d'environ 1,4 million de dollars à ses résultats relativement au projet de l'an 2000. La société ne s'attend pas à ce que les coûts liés au projet de l'an 2000 aient une incidence matérielle sur ses résultats d'exploitation. Les coûts totaux estimatifs du projet sont de 2,5 millions de dollars, lesquels seront principalement imputés aux résultats ou capitalisés à titre d'améliorations s'ils prolongent la durée d'utilisation des éléments d'actif sous-jacents, selon les principes comptables généralement reconnus. Cette somme n'inclut pas le coût de remplacement de certains systèmes dont, à la suite d'une analyse financière, il a été décidé d'accélérer le remplacement plutôt que de procéder à leur conversion à l'an 2000 puisque ce remplacement était déjà prévu dans le cours normal des activités de la société. Comme les coûts et le calendrier prévus du projet sont des estimations de la direction et reposent sur certaines hypothèses, il n'est pas certain que celles-ci se réaliseront sans écarts importants.

RUBRIQUE 6 CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ, MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET PLACEMENTS ANTÉRIEURS

6.1 STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital social de Transat se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série, dont 32 350 252 actions ordinaires et 123 800 actions privilégiées, série 3 étaient émises et en circulation au 29 février 2000. Seules les actions ordinaires de Transat sont votantes et elle comportent une voix par action.

Le 24 mars 1999, les actionnaires ont ratifié l'adoption, par la société, d'un régime de droits de souscription à l'intention des actionnaires (le « régime de droits »). Le régime de droits donne aux porteurs d'actions ordinaires le droit d'acquérir, dans certaines circonstances, des actions ordinaires à un prix équivalent à 50 % de la valeur du marché au moment de l'exercice desdits droits. Le régime de droits prendra fin à l'assemblée générale annuelle des actionnaires qui se tiendra en 2002, à moins qu'il n'y soit mis fin antérieurement par le conseil d'administration de la société.

À la connaissance de Transat, la seule personne ou entité détenant 10 % ou plus des actions avec droit de vote du capital social de la société est Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), laquelle détenait, au 29 février 2000, 3 868 391 actions ordinaires émises et en circulation du capital de la société, soit 12 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société.

6.2 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Depuis décembre 1999, en raison de la réorganisation des activités de la Bourse de Montréal, les actions ordinaires de Transat se transigent dorénavant uniquement à la Bourse de Toronto, sous le symbole TRZ. Le tableau suivant présente les prix plancher et plafond déclarés et le volume des opérations effectuées à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto pour les périodes indiquées.

| Période | <u>Bourse de Montréal</u> | | | <u>Bourse de Toronto</u> | | |
|---------------------------|---------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------------|-----------------|------------------------------|
| | <u>Plafond</u> | <u>Plancher</u> | <u>Volume des opérations</u> | <u>Plafond</u> | <u>Plancher</u> | <u>Volume des opérations</u> |
| <u>1999</u> | | | | | | |
| 1 ^{er} trimestre | 7,00 \$ | 5,65 \$ | 1 725 178 | 6,90 \$ | 5,80 \$ | 305 505 |
| 2 ^e trimestre | 7,00 \$ | 5,85 \$ | 1 963 067 | 6,95 \$ | 5,90 \$ | 155 251 |
| 3 ^e trimestre | 8,25 \$ | 6,30 \$ | 1 796 348 | 8,20 \$ | 6,30 \$ | 464 711 |
| 4 ^e trimestre | 7,85 \$ | 6,40 \$ | 1 815 601 | 7,60 \$ | 6,65 \$ | 293 354 |
| <u>1998</u> | | | | | | |
| 1 ^{er} trimestre | 13,60 \$ | 10,30 \$ | 4 742 659 | 13,45 \$ | 10,30 \$ | 1 702 474 |
| 2 ^e trimestre | 12,00 \$ | 9,00 \$ | 2 309 020 | 12,00 \$ | 9,10 \$ | 649 930 |
| 3 ^e trimestre | 9,75 \$ | 4,75 \$ | 2 347 565 | 9,75 \$ | 4,50 \$ | 1 214 677 |
| 4 ^e trimestre* | 7,40 \$ | 4,25 \$ | 3 381 737 | 7,15 \$ | 4,50 \$ | 340 973 |

* En décembre 1996, les statuts de Transat ont été modifiés afin de subdiviser chaque action ordinaire émise et en circulation de son capital en trois actions ordinaires. La négociation des actions ordinaires résultant de la subdivision a débuté le 27 décembre 1996. Le nombre d'actions ainsi que le cours ont été rajustés pour refléter la subdivision.

6.3 PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 1997, Transat a procédé au placement de 2 900 000 actions ordinaires et bons de souscription spéciaux (avant subdivision) au prix de 30,25 \$ chacun, représentant un placement total de 87 725 000 \$ dont le produit net pour la société a été de 83 674 000 \$.

Chaque bon de souscription spécial conférait à son détenteur le droit de recevoir, à la condition que les actions ordinaires soient qualifiées dans les provinces visées avant le 24 janvier 1997, une action ordinaire du capital de Transat (avant la subdivision de décembre 1996 sur la base de trois actions ordinaires pour chaque action ordinaire émise et en circulation). Le 22 janvier 1997, Transat a obtenu un visa définitif des provinces de la Colombie Britannique, de l'Alberta, du Manitoba et de l'Ontario et les bons de souscription spéciaux ont été exercés, le 29 janvier 1997, donnant lieu à l'émission de 4 470 000 actions ordinaires de Transat.

Depuis ce placement, Transat n'a procédé à aucun autre placement de ses actions ordinaires.

RUBRIQUE 7 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

7.1 ADMINISTRATEURS

Le conseil d'administration de Transat a créé quatre comités auxquels il a confié des mandats spécifiques et les pouvoirs nécessaires pour l'aider à assumer efficacement ses actions, soit le comité exécutif, le comité de vérification, le comité des ressources humaines et de la rémunération et le comité de régie de l'entreprise.

Le tableau qui suit présente, pour chaque administrateur, le nom, la municipalité de résidence, la principale occupation, la période depuis laquelle il exerce la fonction d'administrateur ainsi que le nombre d'actions du capital social de Transat qu'il possède ou sur lesquelles il exerce une emprise. Chacun de ces administrateurs est en fonction jusqu'à la prochaine assemblée annuelle de Transat ou jusqu'à l'élection de son remplaçant. En vertu d'une résolution du conseil d'administration de Transat, le nombre d'administrateurs de la société, à compter de la prochaine assemblée annuelle, a été fixé à 12 administrateurs.

| Nom de l'administrateur | Principale occupation | Administrateur depuis | Actions ordinaires possédées ou sur lesquelles une emprise est exercée |
|--|---|-----------------------|--|
| Jean-Marc Eustache ⁽¹⁾⁽³⁾ Outremont (Québec) | Président du Conseil, président-directeur général de la société et président de Look Voyages S.A. (voyagiste) | février 1987 | 802 703 |
| Jean-Paul Bellon ⁽¹⁾ Montréal (Québec) | Président du Conseil et chef de la direction, Consultour/Club Voyages inc. (franchiseur d'agences de voyages) et président d'Euro Charter S.A. (chaîne d'agences de voyages) | janvier 1989 | 5 000 |
| André Bisson O.C. ⁽²⁾⁽⁴⁾ Baie d'Urfé (Québec) | Administrateur de sociétés | avril 1995 | 12 390 |
| Lina De Cesare ⁽¹⁾ Montréal (Québec) | Vice-présidente exécutive de la société, secteur des voyagistes, Présidente-directrice générale, Vacances Air Transat A.T. inc. (voyagiste) et présidente, Tourbec (1979) inc. (franchiseur d'agences de voyages) | mai 1989 | 191 316 |
| Benoît Deschamps ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾ Dorval (Québec) | Vice-président, planification financière et trésorier, Le Groupe Vidéotron Ltée (télécommunications) | avril 1997 | 2 790 |
| Marcel Gagnon Ste-Julie (Québec) | Gestionnaire - Capital d'Amérique, Caisse de dépôt et placement du Québec (investisseur institutionnel) | mars 1999 | 0 |
| Yves Gratton ⁽¹⁾⁽³⁾ Boucherville (Québec) | Administrateur de sociétés | avril 1991 | 2 390 |
| Jean Guertin ⁽¹⁾⁽³⁾ Montréal (Québec) | Conseiller sénior, Société Télémedia (communications), et professeur honoraire, École des Hautes Études Commerciales (université) | avril 1995 | 4 890 |
| Sylvie Jacques ⁽¹⁾ Laval (Québec) | Directrice du Fonds récréotouristique, Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) (investisseur institutionnel) | juin 1998 | 0 |
| Michel Lessard ⁽⁴⁾ Sorel (Québec) | Président, Placement - Voyages inc. (agences de voyages) | avril 1998 | 4 750 |
| Philippe Lortie St-Laurent (Québec) | Commandant, Air Transat A.T. inc. (compagnie aérienne) | avril 1997 | 51 975 |
| Philippe Sureau ⁽¹⁾ Westmount (Québec) | Vice-président exécutif de la société, président-directeur général, Air Transat A.T. inc. (compagnie aérienne) et président, Voyages Exit inc. (commerce électronique) | février 1987 | 616 422 |
| John D. Thompson ⁽²⁾⁽³⁾ Ville Mont-Royal (Québec) | Président délégué du Conseil, Compagnie Montréal Trust (compagnie de fiducie) | avril 1995 | 15 390 |

(1) Membre actuel du comité exécutif

(2) Membre actuel du comité de vérification

(3) Membre actuel du comité des ressources humaines et de la rémunération

(4) Membre actuel du comité de régie de l'entreprise

À l'exception de madame Sylvie Jacques et de messieurs Benoît Deschamps et Marcel Gagnon, au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs de Transat a exercé l'occupation principale indiquée en marge de son nom au sein de l'entreprise indiquée ou d'autres occupations au sein de cette dernière, ses filiales ou des sociétés liées.

Avant de se joindre au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), madame Sylvie Jacques a été directrice principale de portefeuille à Investissement Québec. En novembre 1995, madame Jacques se joignait au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) à titre de conseillère sénior aux investissements et en avril 1997, elle était promue directrice du Fonds récréotouristique.

Monsieur Benoît Deschamps est Vice-président, planification financière et trésorier, Le Groupe Vidéotron Ltée depuis août 1997. De août 1992 à août 1997, il a occupé successivement les postes suivants à la Caisse de Dépôt et Placement du Québec, soit Directeur, Participations Internationales, Directeur, Participations Sociétés Industrielles et de Services et Directeur et subséquemment Vice-président Capital d'Amérique CDPQ inc.

Monsieur Marcel Gagnon a été directeur de portefeuille au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) de 1994 à 1997. Depuis octobre 1997, monsieur Gagnon est gestionnaire chez Capital d'Amérique CDPQ inc., une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

7.2 DIRIGEANTS

Le tableau ci-dessous présente le nom, la municipalité de résidence, la première année de service au sein de la société ainsi que le poste auprès de la société des principaux membres de la haute direction de Transat.

| Nom et lieu de résidence | Première année de service au sein de la société | Poste |
|---|---|--|
| Jean-Marc Eustache Outremont (Québec) | 1987 | Président du Conseil et Président-directeur général |
| Philippe Sureau Westmount (Québec) | 1987 | Vice-président exécutif |
| Lina De Cesare Montréal (Québec) | 1989 | Vice-présidente exécutive, secteur des voyagistes |
| Lorraine Maheu Brossard (Québec) | 1997 | Vice-présidente, finances et administration et chef de la direction financière |
| Jean-Marc Bélisle Montréal (Québec) | 1997 | Vice-président, systèmes d'informations |

À l'exception de Jean-Marc Eustache qui, au cours des cinq dernières années, a exercé l'occupation principale indiquée en regard de son nom, les autres dirigeants de Transat ont occupé les fonctions suivantes :

Monsieur Philippe Sureau était, jusqu'au 5 mars 1997, vice-président marketing et ventes de Transat, vice-président exécutif, marketing et ventes d'Air Transat et, jusqu'au 3 mars 1999, président de DMC. Monsieur Sureau est toujours président-directeur général d'Air Transat et est devenu président d'Exit le 30 juin 1999.

Madame Lina De Cesare est devenue vice-présidente exécutive, secteur des voyagistes, le 14 septembre 1999. Madame De Cesare est toujours présidente-directrice générale de Vacances Air Transat et présidente de Tourbec.

Madame Lorraine Maheu a été, de mai 1991 à janvier 1997, d'abord gestionnaire Participations nationales à la Caisse de dépôt et placement du Québec et ensuite gestionnaire puis directrice de Capital Communications CDPQ inc.

Monsieur Jean-Marc Bélisle a été, de mars 1993 à août 1997, d'abord directeur orientations technologiques, puis directeur architecture et systèmes de Bombardier, Groupe aéronautique, et auparavant, monsieur Bélisle a été directeur des Services Conseils chez I.S.T.

RUBRIQUE 8 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

- 1) D'autres données financières peuvent être obtenues dans les états financiers comparatifs de la société au 31 octobre 1999. D'autres informations, y compris des informations portant sur la rémunération des administrateurs et dirigeants, les principaux porteurs des titres de Transat, les options visant l'achat de titres, sont présentées dans la circulaire de procuration de la direction 2000 de Transat.
- 2) Transat fournira les documents suivants à toute personne ou compagnie qui en fera la demande auprès du secrétaire de la société, 300, rue Léo-Pariseau, 6^e étage, Montréal (Québec) H2W 2P6 :
 - (a) lorsque les titres de Transat sont en cours de placement conformément aux dispositions d'un prospectus simplifié ou qu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé concernant le placement de titres,
 - (i) un exemplaire de la présente notice annuelle, ainsi qu'un exemplaire de tout document, ou des pages pertinentes de tout document, qui y est intégré par renvoi;
 - (ii) un exemplaire des états financiers comparatifs de Transat pour le dernier exercice terminé accompagnés du rapport des vérificateurs, qui sont compris dans le Rapport annuel 1999 de Transat aux actionnaires, ainsi qu'un exemplaire des états financiers trimestriels de Transat publiés après les états financiers du dernier exercice terminé;
 - (iii) un exemplaire de la circulaire de procuration de la direction précédée de l'avis d'assemblée annuelle 2000 de Transat; et
 - (iv) un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié et qu'il n'est pas nécessaire de fournir en vertu des paragraphes (i) à (iii) ci-dessus; ou
 - (b) à n'importe quel autre moment, un exemplaire de tout document mentionné en (2)(a)(i), (ii) et (iii) ci-dessus; Transat peut exiger le paiement de frais raisonnables si la demande est faite par une personne qui n'est pas un porteur de titres de Transat.