



TRANSAT A.T. INC.

NOTICE ANNUELLE

EXERCICE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2002

**Sauf indication contraire, les renseignements indiqués
dans la présente notice annuelle sont donnés
en date du 31 octobre 2002**

Le 19 mars 2003

TRANSAT A.T. INC.

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1.	STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ	1
1.1	TRANSAT A.T. INC.	1
1.2	RELATIONS INTERSOCIÉTÉS AU 31 OCTOBRE 2002	1
RUBRIQUE 2.	ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS	4
2.1	ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	4
	2.1.1 <i>Aperçu</i>	4
	2.1.2 <i>Stratégie d'affaires</i>	4
	2.1.3 <i>Évolution des activités</i>	4
	2.1.4 <i>Autres événements</i>	6
	2.1.5 <i>Débentures</i>	7
	2.1.6 <i>Événements récents</i>	7
2.2	VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE	8
	2.2.1 <i>Les voyagistes</i>	8
	2.2.2 <i>La distribution et les agences de voyages</i>	9
	2.2.3 <i>Le transport aérien</i>	9
	2.2.4 <i>Contexte réglementaire</i>	9
	2.2.5 <i>Environnement</i>	12
	2.2.6 <i>Les facteurs influençant la demande</i>	12
	2.2.7 <i>Les tendances</i>	12
RUBRIQUE 3.	DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ	13
3.1	VOYAGISTES	13
	3.1.1 <i>Produits de Transat Tours</i>	13
	3.1.2 <i>Produits d'Américanada</i>	14
	3.1.3 <i>Produits de Révatours</i>	14
	3.1.4 <i>Produits de VAT France</i>	14
	3.1.5 <i>Produits de Look Voyages</i>	15
	3.1.6 <i>Produits de Brok'Air</i>	15
	3.1.7 <i>Produits de D.M.C.</i>	15
	3.1.8 <i>Produits de Jonview</i>	15
	3.1.9 <i>Produits de Tourgreece</i>	16
3.2	DISTRIBUTION ET AGENCES DE VOYAGES	16
	3.2.1 <i>Agences de voyages</i>	16
	3.2.2 <i>Commerce électronique</i>	16
3.3	TRANSPORT AÉRIEN	17
	3.3.1 <i>Distribution et marketing</i>	18
	3.3.2 <i>Entretien</i>	18
	3.3.3 <i>Assurances</i>	19
	3.3.4 <i>Approvisionnement en carburant</i>	20
	3.3.5 <i>Les services de manutention et les services d'aéroport</i>	20
3.4	POSITIONNEMENT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE	20
3.5	EMPLOYÉS	23
3.6	LIEUX D'EXPLOITATION	24
3.7	FACTEURS DE RISQUE	27
RUBRIQUE 4.	PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	31
4.1	ANNUELLES	31
4.2	REVENUS PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE	32
4.3	STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES	32
4.4	DIVIDENDES	32
4.5	VÉRIFICATEURS	32

RUBRIQUE 5.	ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION	33
RUBRIQUE 6.	CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ, MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET PLACEMENTS ANTÉRIEURS.....	33
6.1	STRUCTURE DU CAPITAL	33
6.2	MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	34
6.3	PLACEMENTS ANTÉRIEURS	35
RUBRIQUE 7.	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	35
7.1	ADMINISTRATEURS	35
7.2	DIRIGEANTS	36
RUBRIQUE 8.	RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	38

Information prospective

La présente notice annuelle contient des déclarations prospectives qui, par leur nature, comportent nécessairement des risques et des incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. La direction considère que les hypothèses sur lesquelles s'appuient ces déclarations prospectives sont raisonnables, mais avise le lecteur que ces hypothèses à l'égard d'événements futurs, dont bon nombre sont indépendants de la Société, pourraient se révéler incorrectes puisqu'elles sont soumises à des risques et à des incertitudes qui touchent ses activités. Ces facteurs de risque incluent entre autres la concurrence, la réglementation gouvernementale, le prix du carburant, l'évolution de la conjoncture en général, en particulier les taux de change et d'intérêt, le contexte des prix dans l'industrie du voyage, l'arrivée de nouveaux joueurs sur le marché, les négociations collectives, ainsi que des événements extérieurs tels que les actes de terrorisme ou de guerre réels ou potentiels (voir « Facteurs de risque »).

Devises

Tous les montants dont il est question dans le présent document sont exprimés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

RUBRIQUE 1. STRUCTURE 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 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 de 154117 Canada inc. à Groupe Transat A.T. inc. et permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries;
- 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 neuf et un maximum de quinze;
- 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) chap. 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 située à Place du Parc, 300, rue Léo-Pariseau, bureau 600, Montréal, Québec, H2X4C2.

Dans la présente notice annuelle, le mot « Transat » désigne Transat elle-même et le mot « Société », selon ce que le contexte pourrait exiger, désigne Transat et ses filiales collectivement, Transat et une ou plusieurs de ses filiales, une ou plusieurs des filiales de Transat ou Transat elle-même.

1.2 RELATIONS INTERSOCIÉTÉS AU 31 OCTOBRE 2002

Transat compte dix filiales détenues en propriété exclusive, soit Air Transat A.T. inc. (« Air Transat »), Services aéroportuaires Handlex inc. (« Handlex »), Transat Tours Canada inc. (anciennement Vacances Air Transat A.T. inc., World of Vacations Limited, Regent Holidays Limited et Les Voyages Nolitour inc.) (« Transat Tours »), Rêvatours inc. (« Rêvatours »), Transat A.T. (Barbados) Limited, Gestion C-500 inc., Consultour inc. (« Consultour »), Voyages Exit inc. (« Voyages Exit »), Tours Américanada International inc. (« Américanada ») et Corporation de gestion hôtelière Cameleon (« Cameleon »).

Transat détient une participation de 70 % dans Mextour G.T. inc. et de 40 % dans Gestour G.T. inc. qui, à son tour, détient une participation de 100 % dans Trafictours de Mexico S.A. de C.V. (« Trafictours »).

Elle détient également une participation de 99,95 % dans Brok'Air S.A. (« Brok'Air ») et une participation de 99,99 % dans Vacances A.T. Europe S.A. (« A.T. Europe »).

Brok'Air détient une participation de 99,99 % dans Caïd S.A., laquelle exerce ses activités sous le nom commercial Anyway (« Anyway »), ainsi qu'une participation de 99,8 % dans Daily Planet Multimedia S.A.R.L., laquelle, à son tour, détient une participation de 1,88 % dans Look Voyages S.A. (« Look Voyages »).

A.T. Europe détient une participation de 97,29 % dans Look Voyages qui, à son tour détient 100 % du capital social de Vacances Air Transat (France) S.A.S. (« VAT France »). Look Voyages détient également une participation de 44,27 % dans Société de Transport Aérien Régional S.A. qui fait affaires sous le nom de STAR (« STAR Airlines »), une participation de 40 % dans Tourgreece S.A. (« Tourgreece ») et une participation de 51 % dans Caméléon Palmeraie S.A.

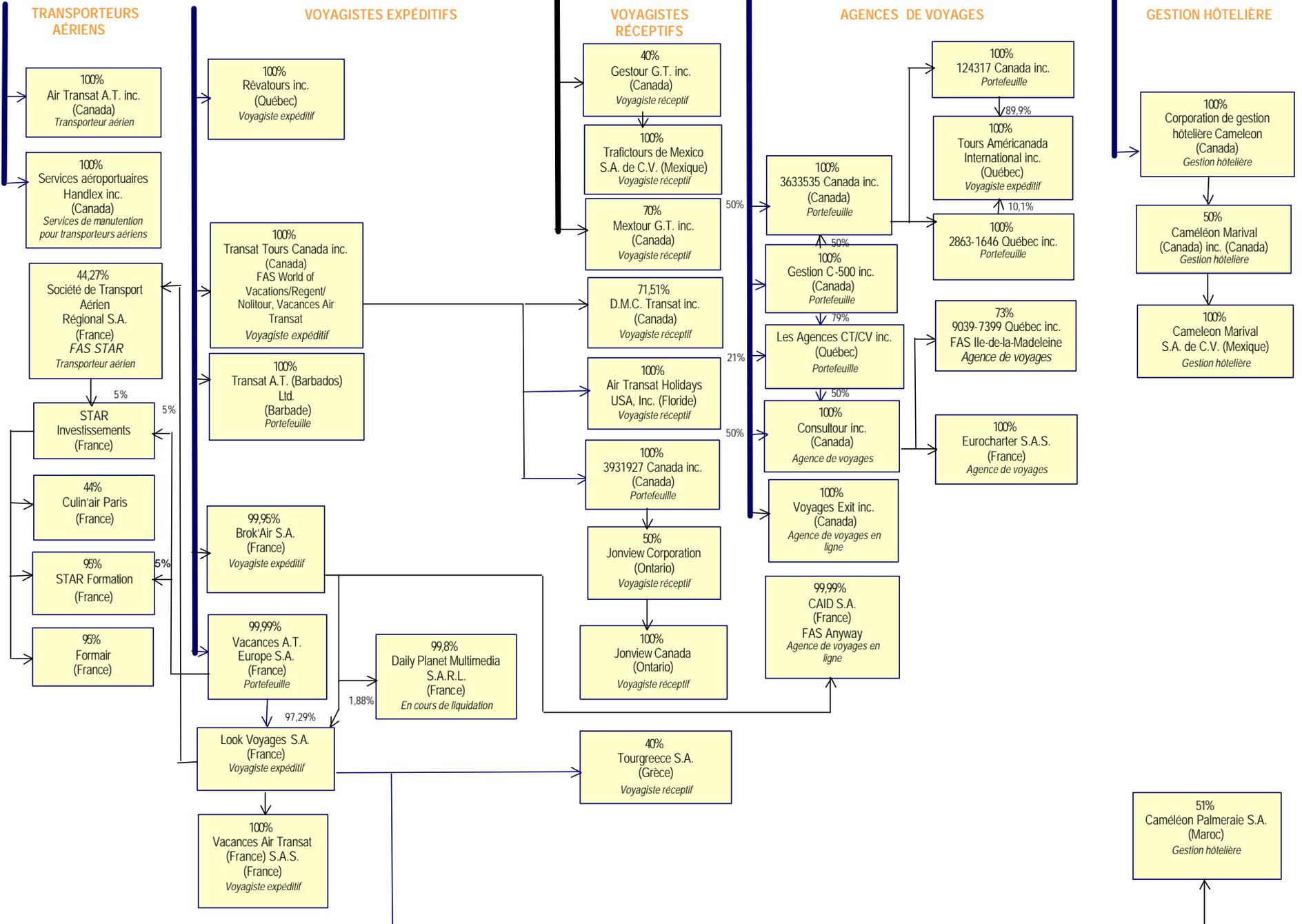
Transat Tours possède deux divisions principales : Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour. Transat Tours détient également 100 % du capital social de Air Transat Holidays USA, Inc. (« Air Transat Holidays USA ») et de 3931927 Canada inc., ainsi qu'une participation de 71,51 % dans D.M.C. Transat inc. (« D.M.C. »). 3931927 Canada inc. détient une participation de 50 % dans Jonview Corporation (« Jonview ») qui, à son tour, détient une participation de 100 % dans Jonview Canada.

Consultour détient une participation de 100 % dans Eurocharter S.A.S. (« Eurocharter ») ainsi qu'une participation de 73 % dans 9039-7399 Québec Inc., laquelle exerce ses activités sous le nom commercial de Île-de-la-Madeleine.

Cameleon détient une participation de 50 % dans Caméléon Marival (Canada) inc., qui à son tour détient 100 % de Cameleon Marival S.A. de C.V.

L'organigramme suivant illustre la structure de la Société au 31 octobre 2002, 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. Certaines filiales, dont chacune ne représentait pas plus de 10 % de l'actif consolidé et pas plus de 10 % des ventes consolidées et des revenus d'exploitation de Transat, et dont l'ensemble ne représentait pas plus de 20 % de l'actif consolidé total et des ventes consolidées totales et des revenus d'exploitation de Transat au 31 octobre 2002, ont été omises.

TRANSAT A.T. INC. (Canada)



RUBRIQUE 2. ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS

2.1 ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

2.1.1 Aperçu

Transat est une société intégrée de l'industrie du tourisme, qui se spécialise dans l'organisation, la commercialisation et la distribution de voyages vacances. Le cœur de son organisation est formé de voyagistes exerçant leurs activités dans deux régions géographiques, c'est-à-dire le Canada et la France. Transat est également active dans le transport aérien, les services à valeur ajoutée offerts à destination, ainsi que dans la distribution par le biais de réseaux d'agences de voyages et d'initiatives de commerce électronique.

2.1.2 Stratégie d'affaires

La Société a pour objectif de maintenir sa position de chef de file au Canada et de devenir une figure importante dans l'industrie des voyages vacances en Amérique du Nord et en Europe. Sa stratégie d'expansion est axée sur l'intégration verticale des principales composantes des voyages d'agrément. Les voyagistes et agences de voyages de la Société bénéficient de l'accès aux sièges des transporteurs aériens appartenant à la Société. Cette stratégie favorise la synergie entre les activités, assure une loyauté réciproque entre les 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, les produits et les services offerts par les différents 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 voyagistes expéditifs et des agences de voyages au Canada et en Europe, tout en continuant à offrir ses services de transport aérien. Cette stratégie a également conduit la Société à faire l'acquisition de voyagistes réceptifs et de services de voyage à destination, à investir dans ceux-ci ou à en implanter, ainsi qu'à créer une filiale de gestion hôtelière dont l'objectif est la gestion d'hôtels en fonction des besoins des voyagistes de la Société.

2.1.3 Évolution des activités

Ayant célébré son 15^e anniversaire à la fin de l'exercice 2002, la Société a élargi ses activités depuis son origine en 1987, lorsqu'elle a effectué son premier appel public à l'épargne afin de créer Transat et Air Transat, pour devenir une société intégrée offrant une gamme de produits de classe mondiale et occupant un rang privilégié parmi les dix principales sociétés de tourisme intégrées au monde. Dans le cadre des opérations précitées et dans la lignée de la stratégie d'expansion de la Société axée sur l'intégration verticale des composantes du voyage, la Société a créé, acquis et intégré diverses filiales. Les éléments-clés, les opérations-clés et les étapes de l'évolution de Transat au cours des trois derniers exercices financiers sont décrits ci-dessous.

Voyagistes expéditifs et manutention aéroportuaire

Conformément à sa stratégie axée sur l'intégration verticale et à son objectif visant à demeurer chef de file au Canada dans le secteur des voyages vacances, la Société a consolidé sa position sur le marché de Toronto au moyen de l'acquisition de deux voyagistes. En octobre 2000, la Société a acquis la valeur résiduelle de 50 % des actions à droit de vote émises et en circulation de Regent Holidays Ltd. et, le 1^{er} mai 2001, elle a augmenté sa participation dans World of Vacations Ltd. de 35 % à 100 % du capital social pour une contrepartie de 1 098 000 \$. Le 1^{er} mai 2001, la Société a fusionné ses voyagistes Vacances Air Transat, Regent Holidays et World of Vacations pour former Transat Tours, dans le but cette fois de renforcer sa position sur le marché national. L'an 2001 a également été témoin de l'intégration des activités de Regent Holidays, à Toronto, avec celles de Nolitour, au Québec et avec World of Vacations. Transat Tours exerce dorénavant ses activités par l'entremise de deux divisions de voyagistes, c'est-à-dire Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour, lesquelles constituent le cœur des activités de la Société au Canada. En 2002, Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour, sous l'égide de Transat Tours, ont regroupé leurs ressources par la fusion de leurs systèmes de gestion de l'information, le regroupement et l'intégration de leurs services financiers et services des ressources humaines et par l'harmonisation de leurs activités de service à la clientèle.

En vue d'ajouter à la gamme de produits de Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour, la Société a acquis, en avril 2000, le solde des actions en circulation d'Américanada, un spécialiste du tourisme à la carte avec sa formule dite FIT (« *Foreign Independent Tours* »), c'est-à-dire la vente de sièges ainsi que l'hébergement et la location de voitures, faisant ainsi passer sa participation dans la Société de 50 % à 100 %. La contrepartie totale se chiffrait à 2 564 000 \$.

Le 1^{er} mars 2001, Transat a acquis Rêvateurs, voyageur du Québec qui se spécialise dans les visites guidées de première qualité en Asie, en Europe de l'Est, en Afrique du Nord, en Grèce et en Turquie, pour une contrepartie en espèces de 3 297 000 \$.

En février 2000, la Société a augmenté sa participation dans Services Haycot inc. (devenue Handlex), un fournisseur de services de manutention aéroportuaire, de 50 % à 100 %.

Dans le but d'accroître sa présence en France, où le groupe Transat était déjà propriétaire du voyageur VAT France, Transat a complété, en octobre 1999, la restructuration de ses principales filiales françaises sous A.T. Europe au moment où Vacances Air Transat a transféré sa propriété de VAT France à A.T. Europe. En février 2000, la Société a augmenté sa participation dans Brok'Air à 99,95 %. Cette participation additionnelle dans Brok'Air a été acquise pour une contrepartie de 2 005 000 \$. La Société s'est également engagée à verser un montant additionnel calculé en fonction du revenu moyen avant impôts de Brok'Air, pour les exercices 2001, 2002 et 2003. En juillet 2000, la Société a augmenté à 99,2 % sa participation dans Look Voyages.

Voyagistes réceptifs et services à destination

De façon complémentaire à ses activités de voyageur expéditeur, la Société a également cherché à offrir aux voyageurs une vaste gamme de services à valeur ajoutée en créant des voyagistes réceptifs.

En juin 1999, Transat a constitué Cameleon, une filiale dont la mission est de gérer un réseau d'hôtels aux destinations principales desservies par le groupe d'entreprises de Transat.

En 2000, Cameleon a débuté ses activités de gestion hôtelière avec un établissement de classe supérieure situé à Puerto Aventuras, près de Cancun (Mexique). Un deuxième établissement, dans la palmeraie de Marrakech (Maroc), plus particulièrement destiné aux clients de Look Voyages, s'est ajouté au printemps 2001. Ces opérations s'inscrivent dans la stratégie de croissance du groupe Transat, axée sur l'intégration verticale. En matière d'hébergement, la Société contrôle ainsi davantage la qualité du produit et son approvisionnement en chambres de qualité pour les destinations les plus attrayantes et les plus en demande.

En octobre 1999, la Société a créé une société sous le nom de Trafictours qui offre des services à destination au Mexique et qui pourrait devenir plus présente sur d'autres marchés.

Le 22 janvier 2001, Transat a acquis une participation de 50 % dans le capital de Jonview, le plus important voyageur réceptif au Canada, pour une contrepartie au comptant de 10 564 000 \$. Transat détient une option d'achat et d'autres actionnaires de Jonview détiennent une option de vente visant l'acquisition de l'autre tranche de 50 % de Jonview, en 2004, à un prix devant être fixé en fonction de la moyenne des bénéfices réalisés au cours des deux exercices précédant l'acquisition sur les trois meilleurs exercices. En septembre 2001, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) (le « Fonds »), l'un des principaux actionnaires de Transat, a acquis une participation de 14,24 % dans Jonview. Le Fonds détient maintenant un intérêt dans les deux voyagistes réceptifs canadiens de Transat, D.M.C. et Jonview, avec une participation de 28,49 % dans D.M.C. Aux termes de ces opérations, D.M.C. est maintenant une filiale détenue à hauteur de 71,51 % par Transat et Jonview est une coentreprise dans laquelle Transat détient une participation de 35,76 %. Transat est tenue de racheter en 2009 la participation du Fonds dans D.M.C. pour une contrepartie au comptant ou en émettant des actions, sous réserve que Transat demeure une société ouverte à ce moment-là.

Le 5 mars 2001, Look Voyages a acquis, pour une contrepartie au comptant de 1 629 000 \$, une participation de 40 % dans le voyageur réceptif Tourgreece, un partenaire de longue date situé à Athènes, en Grèce. Look Voyages a le choix d'acquérir l'autre tranche de 60 % en 2004.

Distribution et agences de voyages

Tout en étant cohérente avec sa stratégie d'intégration verticale, la Société désirait également s'assurer une présence dans le domaine du commerce de voyages de détail. En 2000, la Société a acquis l'autre tranche de 50 % dans Consultour, une agence de voyages franchiseur, comportant des agences de voyages faisant affaires sous les bannières Club Voyages, Voyages en Liberté, Inter-Voyage et Vacances Tourbec, portant sa participation dans cette société à 100 %.

L'an 2001 a été témoin de l'expansion importante du réseau d'agences de voyages, grâce à l'acquisition des éléments d'actif du franchiseur canadien TravelPlus par Consultour et grâce à ses 54 agences de voyages faisant affaires sous les bannières TravelPlus et Goliger's TravelPlus. Grâce à l'intégration du réseau TravelPlus, le groupe Transat possède actuellement environ 231 agences franchisées, affiliées ou dont il est propriétaire à 100 %, y compris les agences Tourbec. Consultour est le franchiseur chef de file au Québec et se classe deuxième au Canada.

Au cours de l'exercice 2002, Consultour a entrepris une réorganisation majeure afin de simplifier sa structure en regroupant en son sein toutes les agences de voyages qu'elle détenait antérieurement ou qui lui étaient affiliées et qui exerçaient leurs activités comme entités distinctes. Ainsi, les éléments d'actif de 2868-1468 Québec inc. ont été liquidés dans Consultour le 30 avril 2002, suivis par ceux de Voyages Agena inc., de 9022-8016 Québec inc. et de Inter-Voyage inc., le 31 mai 2002 et par ceux de Voyages Solaris inc. et de Tourbec (1979) inc. le 30 juin 2002. De plus, Corruna Travel Ltd., Jenkins Leaside Travel Ltd., 129133 Ontario Inc., C & R Travel Ltd., 3748502 Canada Inc., faisant affaires en tant que TravelPlus, Voyages Mer et Monde M.C. Ltée et Voyages Claire Champoux inc. ont été fusionnées avec Consultour le 31 octobre 2002. Finalement, D & R Travel Ltd. a été liquidée dans Consultour également le 31 octobre 2002. Toutes les entités liquidées dans Consultour durant l'exercice 2002 seront dissoutes au cours de l'exercice 2003.

En France, Transat contrôle plus de 60 agences de voyages sous la bannière Club Voyages par suite de certaines acquisitions réalisées en 2001.

Pendant que Consultour se bâtit un réseau d'agences de voyages traditionnelles solide, Voyages Exit, une filiale à 100 % de Transat constituée depuis juin 1999, se concentre sur la mission qu'elle s'est donnée de développer les activités de la Société en commerce de détail électronique.

2.1.4 Autres événements

Le 15^e anniversaire de la Société en 2002 a suivi une année exceptionnellement difficile dans l'industrie du voyage, les attaques terroristes du 11 septembre 2001 ayant miné davantage une situation économique déjà affaiblie et ayant modifié, du moins à court terme, les plans de voyages du public, mettant ainsi à l'épreuve la capacité d'adaptation des intervenants de l'industrie. Pour ce qui est de Transat, une pression supplémentaire est venue s'ajouter aux événements du 11 septembre 2001 : son transporteur aérien Air Transat a vécu son plus grave incident à ce jour lorsqu'un de ses vols à destination du Portugal a été forcé de faire un atterrissage d'urgence à Terceira, dans les Açores. Air Transat collabore à ce jour à l'enquête menée par les autorités portugaises et le Bureau de la sécurité des transports du Canada.

Pour faire face à la diminution de la demande enregistrée par suite du 11 septembre 2001, la Société a mis sur pied un plan d'urgence, principalement au Canada, duquel ont découlé une réduction de 25 % la capacité d'Air Transat pour la saison automne-hiver; une réduction allant jusqu'à 25 % de son personnel; des réductions et gels de salaire pour les membres de la direction et les employés non syndiqués jusqu'au 1^{er} novembre 2002; un resserrement de toutes les autres dépenses, y compris des rajustements au niveau des commissions payables aux agences de voyages et la renégociation des prix des chambres avec les hôteliers. La réduction de la capacité d'Air Transat a également eu pour effet d'accélérer le retrait d'une partie de la flotte d'Air Transat, dont la fraction non amortie de la valeur a été radiée.

En plus de procéder à la mise en œuvre d'un plan d'urgence, la Société a cherché à injecter des liquidités additionnelles afin d'augmenter les liquidités disponibles aux fins du fonds de roulement. Ainsi, le 10 janvier 2002, la Société a renouvelé pour une année supplémentaire sa facilité de crédit rotatif qui venait à échéance en février 2002 et a simultanément obtenu la libération de garanties, augmentant ainsi de 20 M \$ les liquidités disponibles de la Société. La Société, Air Transat et Transat Tours ont en effet conclu une entente avec leur syndicat bancaire pour un prêt à terme renouvelable d'un montant de 55 M \$ et, sous réserve des accords de garantie relativement aux activités d'Air Transat, un crédit rotatif spécial d'un montant de 35 M \$.

Dans l'ensemble, ces mesures se sont révélées déterminantes dans la réalisation d'un profit pour la Société en 2002. Cette dernière continue d'offrir à sa clientèle les produits de qualité auxquels celle-ci a droit de s'attendre, un résultat que très peu de sociétés dans le secteur du voyage d'agrément ont été en mesure d'atteindre.

2.1.5 Débentures

En novembre 1995, Vacances Air Transat (devenue Transat Tours) a émis une débenture à la Caisse de dépôt et placement du Québec (« CDP ») au montant en capital total de 10 M \$. 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 Transat Tours depuis le 1^{er} novembre 2000 et elle est convertible en 25 % des actions ordinaires de Transat Tours, au gré de la CDP, depuis le 1^{er} novembre 2000. Advenant que la débenture soit rachetée, le prix de rachat sera équivalent au montant versé en plus d'une prime suffisante pour permettre au porteur d'obtenir un rendement annuel composé de 20,5 % du montant versé, calculé à partir du 1^{er} novembre 1995, en tenant compte de l'intérêt annuel versé sur la débenture pendant cette période. La débenture est garantie par certaines garanties intersociétés et par une hypothèque mobilière sur les actions d'un certain nombre des filiales de la Société et sur tous les actifs corporels d'Air Transat et de Transat Tours. Advenant que la Société soit assujettie à une offre publique d'achat, la CDP a le choix d'acquérir toutes les actions en circulation de Transat Tours à un prix déterminé selon une formule déterminée d'avance.

Plus récemment, par suite des répercussions financières engendrées par les événements du 11 septembre 2001 et en vue d'améliorer son plan d'urgence, la Société a cherché à injecter des liquidités additionnelles sous forme de débentures afin d'augmenter les liquidités disponibles.

Ainsi, le 10 janvier 2002, chacun des actionnaires de la Société, CDP, par l'entremise de sa filiale Capital d'Amérique CDPQ inc., et le Fonds ont effectué un placement de 10 M \$ sous forme de débentures non-convertibles de la Société et sa filiale en propriété exclusive Air Transat. La direction de la Société et ses membres du même groupe ont également effectué un placement de 1 865 000 \$ de type similaire. Les débentures portent intérêts annuellement à un taux de 6 % et viennent à échéance en janvier 2009. Les débentures peuvent être rachetées à l'avance par la Société à compter du mois de janvier 2005, dans certains cas précis, en contrepartie du paiement d'une pénalité équivalant à trois mois d'intérêts. Lorsqu'elles viennent à échéance ou qu'elles sont rachetées à l'avance, les débentures présentent une prime qui offre un taux de rendement interne de 15 %. L'émission de débentures non-convertibles était accompagnée de bons de souscription permettant de souscrire 1 421 225 actions ordinaires au cours des cinq prochaines années au prix de 6,75 \$ l'action. Au 31 octobre 2002, aucun de ces bons de souscription n'avait été exercé.

De plus, le 19 février 2002, la Société a complété l'émission de 51 105 000 \$ en débentures subordonnées non garanties convertibles à 9 % venant à échéance en mars 2007 à un syndicat de prise ferme dirigé par Marchés mondiaux CIBC inc. Chaque débenture est convertible en actions ordinaires au gré du porteur en tout temps avant l'échéance à un prix de conversion de 8,75 \$. À compter du 1^{er} mars 2005, les débentures seront rachetables par la Société sous réserve du respect de certaines conditions.

2.1.6 Événements récents

Le 28 février 2003, la Société a renouvelé une facilité de crédit rotatif de 90 M \$ jusqu'en août 2004 auprès de son syndicat bancaire. Cette entente, à laquelle sont également parties Air Transat et Transat Tours à titre d'emprunteurs, stipule de plus la possibilité de prolonger la date d'échéance du prêt à terme renouvelable pour une année supplémentaire si certaines conditions sont remplies. En vertu de l'entente bancaire, la Société, ses filiales canadiennes importantes et A.T. Europe maintiennent en faveur de leurs banquiers des hypothèques mobilières sur

l'universalité de l'ensemble de leurs biens meubles. De plus, la Société, A.T. Europe et les filiales canadiennes importantes maintiennent en faveur de leurs banquiers une hypothèque mobilière sur les actions de filiales qu'elles détiennent, et Air Transat continue d'accorder une hypothèque immobilière sur son hangar d'avions et son édifice administratif. Enfin, les autres sociétés exploitées activement au sein du groupe Transat qui n'ont pas concédé de charges aux prêteurs maintiennent leur engagement de ne pas donner leurs biens en garantie.

Même si, en raison des mesures financières précitées, la Société continue d'afficher une situation financière saine au début de l'exercice 2003, elle a toujours l'intention de s'en tenir à l'approche prudente qu'elle a adoptée en septembre 2001 afin d'être prête à faire face aux incertitudes économiques et géopolitiques ayant cours en 2003, particulièrement celles ayant trait à l'impact de la guerre en Irak, à une situation de surcapacité au Canada, principalement dans le marché ontarien, et aux préoccupations reliées à la possibilité de nouvelles attaques terroristes, particulièrement à la suite de l'attaque de Djerba, en Tunisie, en avril 2002, qui a eu des conséquences importantes sur la demande des services de voyages en Europe.

De ce fait, pour l'exercice 2003, la Société fixera ses priorités sur la réduction des coûts, la consolidation des activités de ses voyagistes et de distribution au Canada et sur l'amélioration de la rentabilité de ses activités en France.

2.2 VUE D'ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE

Le secteur des voyages vacances comprend principalement des voyagistes, des agences de voyages (traditionnelles ou en ligne) et des transporteurs aériens spécialisés dans les services 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. Les voyagistes expéditifs d'envergure achètent des blocs de sièges ou des vols complets principalement de transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés et s'engagent à payer tous les sièges ainsi achetés, qu'ils les vendent ou non, ce qui leur permet de négocier de meilleurs prix. Ces voyagistes négocient également avec les hôteliers pour louer des blocs de chambres et ils concluent 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 essentiellement du 1^{er} mai au 31 octobre, et les forfaits sont élaborés l'automne précédent. La saison hivernale s'échelonne principalement du 1^{er} novembre au 30 avril, et les forfaits sont élaborés le printemps précédent. Dans le cadre de l'élaboration des forfaits, les 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 aux agents de voyages 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 leurs destinations. 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. De manière générale, les voyagistes réceptifs font la promotion auprès des étrangers des attraits d'un pays, et offrent aussi divers services reliés à l'organisation de voyages d'agrément, de congrès et de voyages de motivation.

Certains voyagistes complètent la gamme de services offerts aux agences de voyages avec la formule dite FIT (« *Foreign Independent Tour* » ou voyage individuel à la carte), c'est-à-dire la vente de sièges accompagnée de services d'hébergement et de location de voitures.

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 La distribution et 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 généralement rémunérés à la commission, qui est payée par les voyageurs et autres fournisseurs. En plus de vendre les forfaits et les billets d'avion offerts par les voyageurs, les agences de voyages vendent aussi des billets d'avion offerts directement par les transporteurs aériens ainsi que divers produits et services de voyage 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 vaste gamme de produits de voyages par l'entremise de sites Web transactionnels sur Internet. Tant en Amérique du Nord qu'en Europe, les ventes de voyages en ligne se composent principalement de billets d'avion, une faible proportion seulement étant consacrée aux forfaits (comportant le transport aérien et l'hôtel).

2.2.3 Le transport aérien

Les transporteurs aériens fournissent leurs services aux agences de voyages et aux voyageurs. 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 voyageurs.

Généralement, les transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés exercent leurs activités dans le secteur des voyages vacances, tandis que les transporteurs réguliers visent principalement le marché des voyages d'affaires. Les deux types de transporteurs sont, toutefois, de plus en plus en concurrence sur certaines destinations d'agrément desservies, ainsi que sur le marché des voyages dits de « rapprochements familiaux ».

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

2.2.4 Contexte réglementaire

Étant une entreprise intégrée verticalement, et touchant de ce fait à tous les niveaux d'exploitation spécifiques aux voyages vacances, la Société évolue au sein d'un contexte hautement réglementé en ce qui concerne les voyageurs, les agences de voyages et les transporteurs aériens.

Voyagistes et agences de voyages

Dans toutes les juridictions où la Société exerce ses activités, les voyageurs et les agences de voyages (collectivement désignés dans cette section les « agents 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. De façon générale, en vertu de ces lois, un permis est nécessaire pour agir en qualité d'agent de voyages. Ces permis sont émis si certaines conditions sont respectées et, à l'occasion, si des droits sont acquittés. Dans certaines provinces, 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, que dans le but d'effectuer des

paiements pour le compte des voyageurs. Le solde du dépôt peut être retiré du compte en fidéicommiss par le voyageur seulement lorsque les services de voyages ont été fournis aux consommateurs. Certaines lois exigent aussi qu'un cautionnement soit versé pour obtenir un permis d'agent de voyages. Pour assurer le respect de la législation applicable, des mécanismes de contrôle et d'inspection ont été mis en place. En outre, dans certaines juridictions, les agents de voyages doivent contribuer à un fonds d'indemnisation visant à protéger les consommateurs contre les fraudes et les faillites.

En novembre 2001, par suite de la faillite de Canada 3000 inc. (« Canada 3000 »), la législation ontarienne applicable aux agents de voyage a été modifiée pour permettre de faire des réclamations à même le fonds d'indemnisation à l'égard de manquements de la part de fournisseurs tels qu'une compagnie aérienne ou un paquebot de croisière. En pareil cas, les agents de voyage enregistrés en Ontario peuvent retirer de l'argent directement du fonds d'indemnisation et utiliser ces sommes pour indemniser les voyageurs. Avant cette modification, les agents de voyage ne pouvaient puiser dans le fonds d'indemnisation que lorsqu'ils faisaient faillite eux-mêmes ou s'ils devenaient insolubles.

D'autres modifications législatives ont été apportées le 13 décembre 2002 par l'adoption du projet de loi 180 qui modifie plusieurs dispositions législatives en matière de protection du consommateur, dont la *Loi sur les agences de voyages* (Ontario) (la «Loi»), qui a reçu la sanction royale. Cette nouvelle législation maintient en vigueur le fonds d'indemnisation et augmente les amendes pouvant être imposées aux personnes reconnues coupables en vertu de la Loi. Elle donne également au ministre des Services aux consommateurs et aux entreprises le pouvoir de créer des règlements promulguant un code de déontologie pour l'industrie du voyage. Finalement, la nouvelle législation stipule que le lieutenant-gouverneur en conseil peut, par règlement, traiter un large éventail de questions visant à réglementer le secteur, dont l'administration et la gestion du fonds d'indemnisation, la tenue de comptes en fiducie ainsi que les sommes qui doivent être placées en fiducie. À ce jour, cette législation n'est pas entrée en vigueur et aucun règlement n'a été adopté.

Le Québec a également édicté de nouvelles dispositions législatives à l'égard des agents de voyages. Le 17 décembre 2002, la nouvelle *Loi sur les agents de voyages* (la «Loi») est entrée en vigueur, sauf pour ce qui est de plusieurs dispositions qui entreront en vigueur par décret. La Loi procure davantage de pouvoirs au président de l'Office de la protection du consommateur, l'autorité responsable de l'application de la Loi, pour nommer un administrateur provisoire en vue de protéger les consommateurs dans certaines circonstances. La Loi augmente le montant des amendes et donne au gouvernement un pouvoir réglementaire d'adopter de nouvelles règles relatives à la constitution d'un fonds d'indemnisation. Bien qu'à ce jour aucune réglementation n'ait été adoptée, le Québec a modifié sa réglementation actuelle pour prévoir qu'aucun permis ne sera accordé à une personne ayant été la cause du versement de sommes d'argent à même le fonds d'indemnisation et qui n'a pas remboursé de telles sommes, et pour prévoir qu'aucun agent de voyages ne peut vendre ou offrir de vendre des services de transport aérien ou des services ayant trait aux forfaits si le transporteur ne détient pas les permis ou les approbations nécessaires.

Tant en Ontario qu'au Québec, ces modifications législatives visent à augmenter la protection du consommateur par suite de la faillite des transporteurs aériens et des agents de voyages dans la foulée du 11 septembre 2001 et de la diminution des fonds d'indemnisation qui s'en est suivie, en instaurant des conditions plus rigoureuses quant à l'obtention et au maintien d'un permis d'agent de voyages.

La Société estime qu'elle détient tous les permis requis et respecte les exigences de la législation qui lui est applicable.

Transporteurs aériens

Réglementation internationale

De nombreux aspects commerciaux du transport aérien international sont réglementés par des conventions internationales, dont la principale est la *Convention relative à l'aviation civile internationale* (« 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 du transport aérien.

La Convention de Chicago constitue 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 en principe 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.

Législation 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 des licences nécessaires, 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 nécessaire. 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 approprié et est en mesure d'exercer ses activités conformément au *Règlement de l'aviation canadien*. Air Transat a reçu un tel certificat le 13 novembre 1987, qui a par la suite été modifié pour refléter les conditions d'exploitation changeantes de la Société.

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 à l'obligation de fournir divers détails à l'Office relativement au vol, à l'admissibilité et à la responsabilité financière de l'affréteur, ainsi qu'aux modalités des contrats d'affrètement. De plus, la délivrance de toute autorisation pour un vol nolisé international ou une série de vols nolisés internationaux dépend de la délivrance par Air Transat de documents établissant de façon satisfaisante que les paiements anticipés versés par l'affréteur 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 d'affréteurs à titre d'avance pour tous les segments de vols nolisés non réalisés faisant l'objet d'un contrat d'affrètement. L'Office détermine aussi les conditions régissant la relation entre les transporteurs aériens et l'affréteur.

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 affréter sa capacité auprès d'un ou de plusieurs affréteurs compétents.

Les conditions mentionnées précédemment ne s'appliquent pas aux vols intérieurs canadiens puisque la législation ne fait plus de distinction entre les services de vols réguliers et de vols nolisés. Par ailleurs, les services réguliers d'Air Transat à destination des États-Unis, de Cuba, de la France, de l'Allemagne, du Royaume-Uni, des Pays-Bas, de la Belgique, de l'Irlande, de l'Italie, du Portugal et de la Pologne 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 l'OACI en matière de bruit mises en application par Transport Canada.

En vertu de la *Loi sur les transports au Canada* (la «Loi»), Air Transat doit pouvoir justifier, en tout temps, qu'elle est un « Canadien » au sens de cette loi afin de pouvoir détenir la licence appropriée pour exploiter un service aérien. Puisque Air Transat est détenue en propriété exclusive par Transat, cette dernière doit, afin qu'Air Transat puisse être qualifiée 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 en circulation sont détenues, directement ou indirectement, par des « non-Canadiens » au sens de la Loi. Au meilleur de la connaissance de la Société, environ

7,5 % des actions assorties de droits de vote étaient détenues par des «non-Canadiens » au sens de la Loi au 31 décembre 2002.

Réglementation étrangère

Air Transat doit se conformer à toutes les lois applicables 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 permis et autorisations, pourvu qu'elle respecte les critères applicables qui varient d'un pays à l'autre. STAR Airlines doit également se conformer aux lois françaises et européennes applicables et obtenir, au besoin, divers permis, licences et autorisations. Air Transat et STAR Airlines estiment qu'elles détiennent tous les permis, licences et autorisations nécessaires pour exercer leurs activités et se conforment aux exigences de la législation étrangère auxquelles elles sont assujetties.

2.2.5 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.

2.2.6 Les facteurs influençant la demande

La croissance qu'ont connue au cours des dernières années les secteurs des forfaits vacances et des transporteurs spécialisés dans les services 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. Un facteur influençant également la demande reste la conjoncture économique générale des divers pays où les voyageurs sont actifs. En 2002, la demande pour les voyages d'agrément a été touchée par les événements du 11 septembre 2001 de même que par une conjoncture économique défavorable tant en Amérique du Nord qu'en Europe. De façon générale, les indications pour 2002 montrent que la demande pour les forfaits dans le secteur des voyages d'agrément a diminué de 5 %, ce qui constitue le recul le plus important depuis 1950. Même si la demande en 2003 sera supérieure à celle de 2002, aucun doute ne subsiste quant au fait qu'elle sera inférieure à celle de 2000-2001, en raison des incertitudes économiques et géopolitiques actuelles, principalement en ce qui a trait à l'incidence de la guerre en Irak, à la menace de nouvelles attaques terroristes par suite des événements d'avril 2002 à Djerba, en Tunisie, et en ce qui a trait à la perception de la Société quant à l'existence de surcapacité au Canada, principalement dans le marché ontarien.

2.2.7 Les tendances

Au cours des dernières années au Canada, le secteur des voyages d'agrément a connu une consolidation 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 voyageurs de moindre envergure, trois principaux voyageurs, 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 voyageurs et un nombre important de voyageurs plus petits. La Société estime que la mondialisation et la concentration des marchés auront également une incidence sur le marché français. Bien qu'une forte consolidation ait eu lieu en Europe entre 1999 et 2001, cette tendance a connu un

ralentissement en 2002 en raison de la conjoncture économique défavorable ayant cours et de la tâche de devoir intégrer les principales acquisitions réalisées récemment.

RUBRIQUE 3. DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ

Certaines données sur la part de marché ainsi que sur le positionnement concurrentiel du groupe Transat ont été estimées par la direction, à partir de sa connaissance du secteur. Étant une entreprise intégrée verticalement, la Société a déterminé qu'elle exerce ses activités dans un seul secteur d'exploitation et qu'elle offre une seule catégorie de service, à savoir les voyages vacances. Les revenus pour cette catégorie de service pour les deux années fiscales complétées les plus récentes de Transat étaient de 2 086 698 000 \$ en 2002 et 2 121 886 000 \$ en 2001.

3.1 VOYAGISTES

La Société agit à titre de voyageur expéditeur par l'entremise de Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour (deux divisions de Transat Tours), d'Américanada (voyagiste à la carte et consolidateur), Rêvatours (acquise en mars 2001), ainsi que par l'entremise de ses filiales françaises VAT France, Look Voyages et Brok'Air. D.M.C., Air Transat Holidays USA, Jonview (acquise en janvier 2001), Tourgreece (acquise en mars 2001) et Trafictours (constituée en octobre 1999) exercent leurs activités en qualité de voyageurs réceptifs au Québec, en Floride, au Canada, en Grèce et au Mexique, respectivement. Chacune exerce ses activités de façon indépendante dans son propre marché en développant et en commercialisant ses gammes de produits, tout en profitant du pouvoir d'achat considérable et d'autres avantages engendrés par la stratégie d'intégration verticale de la Société.

3.1.1 Produits de Transat Tours

Transat Tours, par l'entremise de ses divisions Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour, offre à sa clientèle des voyages de qualité à bon prix. Elle a développé deux principaux types de produits, soit des forfaits vacances pour les destinations soleil, principalement au cours de la saison hivernale, et des vols nolisés assortis de produits et de services complémentaires pour les voyages en Europe, principalement au cours de la saison estivale. Transat Tours est le plus important voyageur appartenant à des intérêts canadiens.

Quant aux destinations soleil, la division Vacances Air Transat offre des forfaits qui visent entre autres la République dominicaine, les Antilles, Cuba, le Venezuela, le Mexique, le Costa Rica et les États-Unis. La plupart des destinations soleil sont disponibles, avec des départs de dix villes canadiennes et sont offertes par les bureaux situés à Montréal, Québec, Toronto, Calgary, Vancouver et Halifax. Vacances Air Transat offre également deux vols directs par semaine à partir de Buffalo, New York vers des destinations soleil.

Pour les vacances en Europe, les voyageurs peuvent également réserver des séjours de courte durée (dans des hôtels, studios, appartements et chambres d'hôtes), louer une automobile (selon la formule location ou achat-rachat) ou acheter des billets de train. En ce qui concerne la France, Vacances Air Transat vend des vols principalement sur Paris, Lyon, Marseille, Nantes, Nice et Toulouse. Pour ce qui est des destinations vers le Royaume-Uni et l'Irlande, Vacances Air Transat vend des vols principalement sur Londres (Gatwick), Birmingham, Cardiff, Exeter, Manchester, Newcastle, Édimbourg, Glasgow, Belfast, Dublin et Shannon. Vacances Air Transat vend aussi des vols sur Berlin, Bruxelles, Düsseldorf, Francfort, Amsterdam, Prague et Varsovie. Les vols sur Londres et Paris sont offerts à l'année longue mais à une moindre fréquence entre les mois de novembre et mars.

En plus des destinations soleil et européennes, Vacances Air Transat offre des vols intérieurs, des croisières dans les Caraïbes, en Alaska et en Europe, ainsi que des circuits en autocar, principalement en Europe.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2002, la division Vacances Air Transat de Transat Tours a servi environ 630 000 voyageurs.

Le voyageur World of Vacations offre sur les marchés de l'Ontario, des provinces atlantiques, des Prairies et de l'Ouest canadien une large gamme de produits pour les destinations vers les États-Unis (y compris Las Vegas

et Disney Cruise Lines), aussi bien que des forfaits de qualité à des prix concurrentiels vers ses destinations soleil : les Bahamas, les Caraïbes, le Mexique, Cuba et l'Amérique du Sud. Au Canada, World of Vacations offre des forfaits courts séjours dans toutes les grandes villes, ainsi que des forfaits dans les principales stations de ski. L'été, World of Vacations ajoute à sa gamme de produits les principales destinations européennes, dont la Grèce.

Nolitour offre aux clients du Québec des produits semblables à ceux de Vacances Air Transat. Elle se spécialise dans les destinations soleil et offre des forfaits aux clients qui recherchent un excellent rapport qualité-prix. Depuis quelques années, 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 de certains éléments d'actif d'Auratours, une spécialiste des produits de voyages vers l'Italie. Depuis la saison estivale 1998, Nolitour commercialise des vols d'Air Transat à destination de la Grèce.

En 2001, Transat a intégré aux opérations de World of Vacations celles de Regent Holidays en Ontario et celles de Nolitour au Québec, intégration qui s'est traduite par des gains importants et une efficacité accrue. World of Vacations/Nolitour est très active dans le domaine des forfaits-vacances et est réputée pour ses destinations de choix, ses croisières ainsi que pour l'accroissement de sa présence dans le Bassin méditerranéen, plus particulièrement en Grèce. World of Vacations/Nolitour dessert, entre autres, de nombreuses agences de voyages indépendantes du pays.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2002, la division World of Vacations/Nolitour de Transat Tours a servi environ 301 000 voyageurs.

3.1.2 Produits d'Américanada

Américanada se spécialise dans le tourisme à la carte (avec la formule FIT : « *Foreign Independent Tour* » ou voyage individuel à la carte), c'est-à-dire la vente de sièges accompagnée de services d'hébergement, de location de voiture, et depuis 2001, dans la consolidation de billets d'avions à tarifs négociés auprès de différentes compagnies aériennes. Ce voyageur complète la gamme des services offerts par le groupe Transat aux agences de voyages.

Américanada offre des séjours, créés sur mesure, en Floride et dans les îles, soit à la Barbade, aux Bermudes, aux Bahamas et à Aruba. Le voyageur offre aussi des circuits, créés sur mesure, en autocar au Québec, au Canada et aux États-Unis, ainsi que la location de maisons motorisées. Par ailleurs, Américanada offre des croisières en Alaska, en Europe et dans les Caraïbes. En 2002, Américanada a élargi ses activités aux marchés ontarien et de l'Ouest canadien. De plus, dans la lignée du recul du marché floridien par suite des événements du 11 septembre 2001, elle a offert des destinations en Europe de l'Ouest selon la formule FIT.

3.1.3 Produits de Rêvatours

Voyageur expéditif solidement établi basé à Montréal, Rêvatours se spécialise dans des circuits haut de gamme en Asie (Chine, Vietnam, Inde et autres), en Europe de l'Est, en Afrique du Nord (Tunisie, Maroc), en Grèce et en Turquie, en plus d'offres précises pour de plus petits secteurs du marché. En 2002, Rêvatours a servi quelque 4 000 clients au Québec.

3.1.4 Produits de VAT France

Le premier objectif de VAT France consiste à distribuer, par l'entremise d'agences de voyages en France, des forfaits vacances à destination du Canada, pour lesquels elle demeure le chef de file en France. VAT France offre également à sa clientèle française diverses destinations dans les Caraïbes, comme la République dominicaine et Cuba (pour lesquelles elle est le chef de file en France) et le Mexique, les Antilles françaises ainsi que les États-Unis, bien que cette dernière destination ait connu un recul de popularité depuis le 11 septembre 2001. VAT France offre aussi des séjours et des circuits dans bon nombre de pays d'Amérique latine, dont le Costa Rica, l'Équateur, le Brésil, l'Argentine, le Chili, le Pérou et la Bolivie. Ses priorités pour 2003 comprennent des offres élargies, principalement en Asie et dans l'océan Indien.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2002, VAT France a servi environ 82 000 voyageurs.

3.1.5 Produits de Look Voyages

Look Voyages est l'un des plus importants voyagistes français, reconnu comme un chef de file sur le marché des vols secs. Il occupe une position avantageuse sur le marché grâce à des produits exclusifs à valeur ajoutée sous la forme de forfaits vacances dans des hôtels «Club». Sous la marque de commerce «Lookéa», utilisée pour ces hôtels situés dans des endroits de choix, Look Voyages propose une formule «tout inclus» avec animation, pour une clientèle familiale et jeune. À la fin de l'exercice 2002, il existait 14 clubs Lookéa. Les clubs Lookéa sont gérés selon une formule hybride invitant des partenaires à gérer les centres de villégiature pendant que Look Voyages s'occupe des activités et supervise le site.

Les produits de Look Voyages 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 à moyen terme de Look Voyages est de continuer à développer des produits à valeur ajoutée, visant un volume d'activités accru pour ce qui est des forfaits vacances, tout en demeurant un chef de file dans la distribution de vols secs.

En 2002, Look Voyages a repris les activités de consolidation dont s'occupait Brok'Air, afin de bénéficier des économies d'échelle.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2002, Look Voyages a servi environ 1 400 000 voyageurs (comptabilisé en segments).

3.1.6 Produits de Brok'Air

Brok'Air est une société française, principalement active dans deux domaines de l'industrie du voyage vacances. D'une part, elle commercialise des circuits destinés aux groupes sur l'Amérique du Nord (Canada et États-Unis), l'Amérique du Sud, l'Asie (surtout la Thaïlande) et l'Afrique du Sud. D'autre part, elle offre des services de voyage par l'entremise de sa filiale Anyway. Celle-ci est un des chefs de file français de la vente en ligne sur Internet (via le site transactionnel www.anyway.com). On peut y réserver non seulement des billets d'avions (en vols réguliers ou nolisés), mais également des chambres d'hôtels, des locations de voitures, des séjours et des circuits guidés.

3.1.7 Produits de D.M.C.

D.M.C. fournit aux voyagistes étrangers une gamme complète de produits touristiques canadiens à prix compétitifs pour les personnes voyageant seules ou en groupe. En outre, D.M.C. 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. En 2001, elle a réussi à commercialiser le Maroc à titre de nouveau marché francophone en offrant un vol hebdomadaire vers Montréal. D.M.C., qui a servi 36 000 voyageurs au cours de la période de douze mois terminée le 31 octobre 2002, vise principalement le marché français mais continue de faire la promotion de ses produits dans de nouveaux marchés. Elle cherche également à mettre sur pied de nouveaux produits tels que des circuits de motoneige ainsi que des circuits d'avant et d'après congrès.

3.1.8 Produits de Jonview

Le voyagiste réceptif Jonview, chef de file au Canada, a des bureaux à Montréal, à Toronto et à Vancouver. Il a également un réseau de distribution en France, au Royaume-Uni et en Italie. Jonview commercialise sa gamme de produits par l'intermédiaire de voyagistes situés en Europe, en Amérique du Sud, en Amérique latine, en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Asie.

Jonview offre une gamme complète de forfaits vacances au Canada, comprenant des circuits en autocars, des forfaits pour les séjours en groupe, des forfaits avion-auto, des séjours dans les villes, des forfaits excursion et

des forfaits ski, de même qu'une gamme complète d'hébergement dans les hôtels. Par ailleurs, Jonview offre par l'intermédiaire de sa division *Canadian International Student Services*, une gamme complète de forfaits pour l'apprentissage de l'anglais (en tant que langue seconde) en offrant des cours d'anglais accompagnés d'activités culturelles. Au cours de la période de 12 mois, Jonview a accueilli au Canada 161 000 touristes étrangers.

3.1.9 Produits de Tourgreece

Tourgreece est un voyageur réceptif solidement établi à Athènes, en Grèce, depuis 24 ans. Il offre une large gamme de produits vacances, tel que des forfaits séjours, des excursions et des croisières en Grèce et dans les îles grecques, ainsi que le transport de passagers de l'aéroport à l'hôtel. Tourgreece a servi environ 120 000 voyageurs au cours de l'année 2002, dont la moitié ont voyagé par l'intermédiaire du groupe Transat, et plus particulièrement World of Vacations/Nolitour et Look Voyages, qui est propriétaire de quatre Clubs Lookéa, en Grèce.

3.2 DISTRIBUTION ET AGENCES DE VOYAGES

3.2.1 Agences de voyages

Les agences de voyages vendent une vaste gamme de produits, y compris ceux du groupe Transat. Les agents de voyages effectuent les réservations des produits, soit par l'intermédiaire de systèmes de réservation informatisés, soit par téléphone. Lorsqu'elles sont franchisées, les agences de voyages sont tenues, en vertu de leur contrat de franchise, de verser des droits calculés selon leurs chiffres d'affaires et de consacrer un certain pourcentage de leurs ventes à la Société.

Sur le marché canadien, Transat distribue une partie de ses produits par l'entremise de son propre réseau de détaillants détenus en propriété ou franchisés, qui possède 231 points de vente, le tout géré par Consultour, sous les bannières Club Voyages, Vacances Tourbec, Voyages en Liberté et Inter-Voyage au Québec et à l'extérieur du Québec, sous la bannière TravelPlus. Consultour, par l'entremise d'Eurocharter, détient et exploite plus de 60 agences de voyages à l'échelle de la France sous la bannière Club Voyages.

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002, les revenus de commissions des agences canadiennes de Consultour ont totalisé environ 6,7 millions de dollars et ceux des agences françaises, environ 8,3 millions d'euros.

Transat a l'intention d'opérer son réseau d'agences de voyages au Canada en tant qu'entité commerciale unique en tirant avantage d'un système administratif commun pour l'ensemble des agences qu'elle détient en propriété exclusive partout au pays et en regroupant son pouvoir d'achat. La Société met au point une nouvelle initiative de marque de commerce par laquelle Club Voyages et TravelPlus partageront toutes deux une identité et un logo communs tout en conservant leur dénomination distincte. Le savoir-faire qu'a acquis Voyages Exit dans la distribution sur Internet est transmis aux agences dites classiques dans le but d'harmoniser l'ensemble des activités de distribution.

3.2.2 Commerce électronique

www.anyway.com

Les technologies de l'information jouent un rôle important dans l'industrie du tourisme. En France, la Société a percé le marché en avril 1999, avec le site www.anyway.com et un centre d'appels, véritable agence de voyages en ligne qui offre des billets d'avions, des chambres d'hôtel, la location de voitures, des séjours et, de plus en plus, des forfaits. Bien que les ventes de billets pour vols secs demeurent une importante composante des ventes d'Anyway, cette dernière a adopté la plate-forme technologique de Voyages Exit à l'égard de la distribution des forfaits, secteur qui se révèle prometteur. Avec l'ajout récent de vols nolisés offerts par VAT France, Anyway distribue actuellement tous les produits aériens de Transat. Elle a également adopté une stratégie qui favorise les ventes croisées en choisissant des moteurs de recherche haut de gamme pour effectuer des réservations de chambres d'hôtels et de voitures.

Depuis le lancement de son site, Anyway a fait état d'une croissance constante, tendance qui s'est maintenue en 2002 en dégagant 6,4 millions d'euros en revenus de commissions, comparativement à 3,9 millions d'euros en 2001.

Anyway s'est équipée de nouvelles installations pour pouvoir traiter rapidement les demandes de réservations qui augmentent. En 2002, elle a également doté son centre d'appels d'un nouveau système fondé sur une plate-forme Web qui augmentera son efficacité et réduira ses coûts de façon importante. Elle est également devenue le réalisateur français exclusif de la coentreprise constituée de la Société de chemin de fer français (SNCF) et d'Expedia, deuxième fournisseur de voyages en ligne au monde, et a conclu des ententes avec les portails Wanadoo.fr et Expedia.fr.

Au cours de l'exercice 2002, Anyway et son site transactionnel ont connu une croissance considérable attribuable en partie aux services d'impartition offerts à Expedia France et à des prix avantageux sur les billets d'avion malgré une conjoncture générale défavorable du marché.

www.exit.ca

Au Canada, également en 1999, la Société a développé et lancé le site www.exit.ca. Fruit d'une collaboration multidisciplinaire, ce site transactionnel facile d'accès propose des forfaits vacances et des vols nolisés de Transat et d'autres voyagistes ainsi que des vols réguliers et des billets consolidés en partance du Canada. Malgré les événements du 11 septembre 2001, Voyages Exit a enregistré plus de 700 000 visites mensuellement au cours de l'exercice 2002 et environ 60 000 clients. Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002, Voyages Exit a généré 3,6 millions de dollars en revenus de commissions.

Premier site Web spécialisé dans les forfaits vacances et les vols nolisés, www.exit.ca offre au voyageur un accès convivial à des milliers de produits. Les clients peuvent analyser toutes les options possibles, faire leur choix en quelques clics, puis faire une réservation en ligne en parfaite confidentialité.

Au cours de 2002, Voyages Exit est devenue le partenaire vacances canadien de Travelocity et Québecor Média.

3.3 TRANSPORT AÉRIEN

Air Transat, transporteur aérien spécialisé dans les services nolisés, a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* par certificat de constitution du 31 octobre 1986 sous la dénomination sociale Les 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 du 29 avril 1987.

Air Transat offre des vols au départ des principales villes qu'elle dessert, soit Montréal, Toronto, Vancouver, Québec, Calgary, Edmonton, Halifax et St-John's, ainsi que quelques vols au départ de Winnipeg et Saskatoon. En raison de certaines modifications de politique qui sont entrées en vigueur au début de 2002, Air Transat a été désignée pour effectuer des vols réguliers entre le Canada et les pays européens suivants : les Pays-Bas, la Belgique, l'Irlande, l'Italie, le Portugal et la Pologne. Ces routes de service régulier s'ajoutent à celles qu'Air Transat détient déjà pour les États-Unis, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne.

Air Transat offre des vols vers quelque 90 destinations dans 27 pays et demeure en tête des transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés au Canada. Premier choix des vacanciers vers la France, la Belgique, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Grèce, l'Allemagne, le Portugal, Cuba, la République Dominicaine, le Mexique, le Venezuela, la Colombie et le Costa Rica, Air Transat dessert principalement les destinations soleil durant la saison hivernale, et l'Europe durant l'été.

La flotte d'Air Transat se compose actuellement de 17 aéronefs, notamment deux Airbus A330-200 de 363 sièges chacun, un Airbus A330-300 de 362 sièges, six Lockheed L-1011-500 de 309 sièges chacun, deux Boeing 757-200ER de 228 sièges chacun et quatre Airbus A310-308 de 259 sièges. En avril et juin 2002 respectivement, Air Transat a mis en service un Airbus A310-308 additionnel et un Airbus A330-300 additionnel. En raison de la

chute de la demande qui a suivi les événements du 11 septembre 2001, Air Transat a accéléré le retrait prévu de ses Lockheed L-1011-150. Les obligations découlant des contrats de location-acquisition relativement aux appareils ont totalisé 20 225 000 \$ US en 2002 et viennent à échéance à différentes dates jusqu'en 2006. À l'heure actuelle, Air Transat passe en revue sa flotte, projet qui a débuté au cours de l'exercice 2002 et dont le but est de se prévaloir d'opportunités ayant trait à des conditions de location-acquisition ou d'achat d'aéronefs qui sont apparues dans la foulée des événements du 11 septembre 2001.

En avril 2002, Aéroports de Montréal (« ADM »), l'autorité aéroportuaire gestionnaire des aéroports de Dorval et de Mirabel pour la région de Montréal, a annoncé sa décision de fermer l'aéroport de Mirabel au trafic aérien de passagers. Air Transat a entamé des négociations avec ADM en vue de transférer ses activités et son siège social de Mirabel vers Dorval en 2004. À cet égard, Air Transat a l'intention d'éviter toute incidence négative sur sa situation financière ou la qualité des produits qu'elle offre.

Look Voyages détient une participation de 44,3 % dans STAR Airlines, un transporteur aérien français spécialisé dans les services nolisés. STAR Airlines exploite six Airbus A320 de 180 sièges chacun et un Airbus A330-200 de 364 sièges. STAR Airlines dessert le marché des voyages à destination des pays d'Europe continentale et du Bassin méditerranéen, y compris des pays d'Afrique du Nord, ainsi que les Caraïbes, tant pour les besoins de Look Voyages que ceux d'autres voyagistes. Par ailleurs, STAR Airlines a créé deux nouvelles sociétés affiliées en 2001 : l'une offrant le service alimentaire à bord de ses appareils (Culin' Air Paris) et l'autre offrant la formation des pilotes (STAR Formation).

Au cours de l'exercice 2002, Air Transat a transporté près de 2,9 millions de passagers répartis de la façon suivante entre les principaux secteurs du marché : les vols internationaux (81,2 %), les vols transfrontaliers (12,3 %) et les vols intérieurs (6,5 %). Au cours de l'exercice 2002, de son côté, STAR Airlines a transporté quelque 819 000 passagers vers diverses destinations, dont les principales sont l'Espagne, l'Italie, la Grèce, le Sénégal, la Tunisie et le Maroc.

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 ou vendent des sièges pour vols secs seulement. En hiver, les sièges se vendent surtout vers les destinations soleil, tandis que durant l'été ils se vendent surtout vers l'Europe. La sélection des destinations d'Air Transat est faite en étroite collaboration avec les voyagistes, lesquels concluent des ententes d'affrètement avec le transporteur aérien de six à huit mois avant le début de chaque saison et s'engagent à assumer les paiements en vertu de ces ententes d'affrètement.

De plus, les sièges d'Air Transat sont offerts sur son site Web, qui se sert du moteur de réservations de Voyages Exit, lequel offre aux voyageurs des possibilités de destinations vacances, d'exploration des forfaits et de choix de vols, et permet de faire des réservations en ligne.

Même si la mise en marché des vols repose avant tout sur les voyagistes, le statut de transporteur régulier d'Air Transat vers Cuba et certains pays en Europe, de même que pour les vols intérieurs et transfrontaliers, lui permet de commercialiser directement des sièges auprès des agences de voyages, par l'entremise des Systèmes de réservation informatiques, et aussi de faire le transport de fret.

Les voyagistes qui sont détenus par la Société, ou qui lui sont affiliés, ont représenté un peu plus de 60 % des revenus d'Air Transat pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002.

3.3.2 Entretien

Le 3 février 1994, Air Transat a fait l'acquisition d'un entrepôt 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 réalise elle-même les travaux d'entretien normal de tous les aéronefs de sa flotte.

Air Transat maintient un important inventaire de pièces de rechange pour ses Airbus A330 et A310, 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.

Depuis presque trois ans, Air Transat s'est engagée à une réorganisation et une amélioration des processus majeures visant toutes les facettes de ses activités. Le but de ce projet de grande envergure, qui progresse par étapes, est d'améliorer la qualité du service tout en optimisant les ressources. Ce projet comprend l'examen complet des processus liés à l'entretien des appareils, l'intégration de fonctions liées au service aux passagers, et à l'affectation des équipages et des appareils, aussi bien que la mise en œuvre d'un nouveau système d'information de gestion. Déjà, ce projet a produit des résultats concrets dans l'ensemble de ces secteurs d'activités, se traduisant par une amélioration du taux de ponctualité. En 2002, Air Transat a procédé à environ 13 700 vols, dont 264 par semaine en moyenne.

Par suite de l'atterrissage d'urgence de l'un de ses Airbus A330-200 aux Açores, le 24 août 2001, Air Transat continue de collaborer avec les autorités portugaises et le Bureau de la sécurité des transports du Canada qui mènent actuellement une enquête concernant les causes de la fuite de carburant qui a provoqué l'atterrissage d'urgence, enquête qui vise également le constructeur de l'aéronef et le motoriste.

Suivant cet incident, Air Transat a adopté des mesures additionnelles, dont certaines sont imposées par Transport Canada tandis que d'autres sont sur une base volontaire, qui sont venues s'ajouter à l'effort considérable dont faisait déjà preuve Air Transat pour améliorer ses méthodes. Ces mesures, fondées sur des principes de sécurité et de prévention auxquels Air Transat souscrit sans réserve, se concentrent tout particulièrement sur certains aspects relatifs à la formation de l'équipage, l'inspection des travaux d'entretien, aussi bien que la restriction des opérations des vols à long rayon d'action des avions bimoteurs d'Air Transat jusqu'à ce que soient terminées les séances de perfectionnement professionnel portant sur les opérations à long rayon d'action. Cette dernière précaution signifiait que tous les appareils bimoteurs d'Air Transat devaient se trouver à l'intérieur d'un rayon de 90 minutes d'aéroports adéquats en route entre leurs points de départ et de destination. Antérieurement, le temps d'exploitation des bimoteurs à long rayon d'action de 120 minutes dont disposait Air Transat avait été calculé en fonction de ses bons résultats relativement à la sécurité aérienne établis en 14 ans d'exploitation. Par suite de la vérification exhaustive de Transport Canada des processus et méthodes du transporteur, les opérations des vols à long rayon d'action des avions bimoteurs ont été ramenées à leur niveau antérieur de 120 minutes en mai 2002 et ont été augmentées à 150 minutes en décembre 2002 pour les Airbus A330 et A310 d'Air Transat.

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.

À cet égard, par suite de l'atterrissage d'urgence d'un appareil d'Air Transat aux Açores, le 24 août 2001, quatre recours collectifs ont été intentés contre Air Transat. La Société estime qu'Air Transat possède une assurance responsabilité adéquate pour couvrir de tels recours, advenant qu'Air Transat soit trouvé responsable.

Le coût des attaques terroristes du 11 septembre 2001 continue d'influer sur les primes d'assurance contre le risque de guerre et les attaques terroristes versées par l'ensemble des transporteurs aériens. Dans sa tentative de limiter le fardeau financier excessif de ces coûts pour les transporteurs aériens, l'OACI, par l'entremise de son conseil, fait activement la promotion d'un programme d'assurance mutuelle relativement à la responsabilité civile excédentaire contre le risque de guerre qui serait pris en charge grâce à des garanties des États membres. Ce programme doit obtenir l'appui majoritaire des États membres.

Entre-temps, le gouvernement canadien continue d'offrir une garantie à Air Transat ainsi qu'à tous les transporteurs aériens canadiens à l'égard des sinistres portant sur la responsabilité civile contre le risque de guerre

au-delà de 50 000 000 \$ US, montant qui constitue la somme maximale offerte par les polices d'assurance responsabilité civile pour les transporteurs aériens.

3.3.4 Approvisionnement en carburant

Les coûts du carburant constituent une part considérable des dépenses d'exploitation d'Air Transat. La flambée des prix du carburant au cours de l'exercice 2002, bien qu'elle ait été compensée en partie par une augmentation du prix des forfaits vacances et des vols secs, surtout en hiver, et par une gestion optimisée des appareils, n'en a pas moins affecté les marges d'Air Transat. La Société a négocié avec des sociétés pétrolières, à l'échelle nationale et internationale, pour s'assurer que ses appareils 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 utilise des contrats à terme pour couvrir une partie de ses besoins en carburant. Au 31 octobre 2002, les contrats d'achat de carburant portaient sur environ 42 % des besoins en carburant pour l'exercice 2003. Les tarifs déposés par Air Transat auprès de l'Office précisent que les ententes d'affrètement 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 (service aux passagers, manutention des bagages et nettoyage des aéronefs) requis pour l'exploitation des aéronefs sont fournis par Handlex aux aéroports internationaux de Montréal (Dorval et Mirabel) et de Toronto. Ces services sont confiés à des sous-traitants dans les autres aéroports.

La société Handlex agit comme partenaire au sol d'Air Transat, lui procurant des services de manutention, et offre ses services à d'autres transporteurs tels que Air France, EgyptAir, Aeroflot, Cubana, Royal Air Maroc, Air St-Pierre, Jetsgo, Bax, Emery et Exp-Air Cargo. Handlex fournit également des services d'entretien d'équipement au sol à Northwest, US Airways, Cara et Delta.

3.4 POSITIONNEMENT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE

En raison de sa stratégie d'intégration verticale, la Société fait face à de nombreux concurrents qui exercent leurs activités en qualité de voyagistes, d'agences de voyages ou de transporteurs aériens.

Voyagistes

Sur le marché canadien

La Société est le plus important voyagiste du Québec, marché où elle est en concurrence avec un certain nombre d'autres voyagistes de moindre envergure dont Tours Mont-Royal/Nouvelles Frontières, Vacances Signature et plusieurs autres.

Quant au marché de l'Ontario, il est le plus important du Canada. Outre la Société, quelques grands voyagistes occupent une place importante sur ce marché, dont North American Leisure Group (qui inclut Sunquest et Alba Tours), Vacances Signature et Conquest. Transat Tours, par l'entremise de ses divisions Vacances Air Transat et World of Vacations/Nolitour, a réussi à occuper une importante part de marché des voyages vers l'Europe (principalement vers le Royaume-Uni) au cours de la saison estivale, ainsi que du marché des destinations soleil au cours de la saison hivernale.

La Société s'est également implantée dans l'Ouest canadien depuis ces dernières années. Vacances Air Transat et World of Vacations œuvrent à l'accroissement de la présence du groupe Transat dans cette région. Pour le reste de l'industrie, il s'agit d'intervenants de moyenne et petite tailles, dont le rayon d'action est soit d'envergure régionale, soit réservé à un type de destinations ou de voyages en particulier.

Bien que la qualité soit un facteur important, la concurrence entre les voyagistes sur le marché canadien et le marché 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 voyagistes 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 aux voyagistes importants de mieux se positionner sur leur marché. La Société a ainsi signé davantage d'ententes d'exclusivité avec des hôteliers au cours des dernières années.

Au cours de l'exercice 2002, même si le nombre de voyageurs a fléchi d'environ 25 % pendant la saison hivernale, la demande a augmenté graduellement au cours de l'année et le marché canadien a connu un essor supérieur aux prévisions au cours de la saison estivale. Étant donné que les voyageurs sont encore influencés par les attaques du 11 septembre 2001, ils préfèrent des destinations plus près de chez eux. De ce fait, au cours de la saison hivernale, les destinations éloignées, de même que la Floride, ont subi un fort contrecoup, tandis que les destinations comme la République Dominicaine ont gagné en popularité. Malgré des circonstances exceptionnelles, les voyagistes de la Société ont été en mesure de compléter une bonne année en réagissant rapidement aux variations de la demande et en ajustant leur capacité pour équilibrer la faible demande. Les liens privilégiés existant entre les voyagistes du groupe et Air Transat de même que les liens de longue date entre les voyagistes et les hôteliers ont permis un tel rendement.

Fort de sa position de chef de file et s'appuyant sur ses compétences en gestion stratégique de ses produits et son expérience du marché, le groupe Transat a consolidé sa présence sur le marché canadien en 2002, particulièrement dans l'Ouest canadien. En termes de ses activités de voyageur, le groupe est le mieux positionné pour chaque région du Canada, grâce à un bon positionnement sur les marchés du Québec, de l'Ontario et de l'Ouest canadien. La diversification géographique touche non seulement les points de départ mais également les destinations, le but étant d'offrir les produits qui correspondent le mieux aux attentes de la clientèle, de préférence en exclusivité. La Société continue par ailleurs de consacrer des efforts à l'élargissement de sa gamme de produits, compte tenu des tendances du marché. Entre autres initiatives, mentionnons les forfaits court séjour sur Paris et d'autres villes importantes en Europe, ainsi que les produits haut de gamme de « Collection privée ».

Sur le marché français

Le marché français est composé d'environ 350 voyagistes, dont les plus importants sont Club Med-Jet Tours, Voyages FRAM et Look Voyages.

La demande pour des vols long-courriers (principalement pour des destinations soleil) durant l'hiver continue de progresser. Outre les Antilles françaises (Guadeloupe et Martinique), des pays comme Cuba, la République dominicaine et le Mexique enregistrent une croissance soutenue par 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.

En termes de structure organisationnelle, la France a vécu une consolidation de l'industrie du tourisme qui s'est intensifiée en 2001, découlant de la venue de sociétés étrangères et du rapprochement des joueurs français. Plus particulièrement, Preussag (TUI), un voyageur allemand et joueur important dans l'industrie, a acquis une participation minoritaire dans Nouvelles Frontières. Contrairement à 2001, très peu d'activités de consolidation ont eu lieu en 2002 en raison de la conjoncture économique défavorable en Europe, à l'exception de Preussag (TUI), qui a complété son opération d'acquisition de l'ensemble des actions restantes de Nouvelles Frontières.

De son côté, la Société est très bien implantée en France, où son activité de voyageur fait appel à VAT France et à Look Voyages, de même qu'à Brok'Air.

VAT France demeure le chef de file des forfaits à destination du Canada. Au fil des ans, VAT France a su construire sur cette solide plate-forme pour intensifier son offre sur l'ensemble des vols long-courriers. Ainsi, profitant de synergies avec Vacances Air Transat au Canada, le voyageur est le numéro un français pour les voyages à destination de la République dominicaine et de Cuba.

Chef de file des vols secs, Look Voyages offre à ses clients quelque 800 destinations partout dans le monde, au départ de Paris et de plusieurs villes de province. Look Voyages est actuellement le quatrième plus important voyageur en France. Comme au Canada, le marché des voyages vacances présente des caractéristiques différentes selon les saisons : durant l'hiver, les vols intérieurs et long-courriers sont privilégiés, alors que l'été, les Français optent plutôt pour le Bassin méditerranéen et l'Afrique du Nord. Look Voyages a réussi à se bâtir une image de marque enviable, avec une notoriété qui la place au premier rang dans le segment des moins de 30 ans. En 2002, Look Voyages a repris les activités de consolidation de Brok' Air, afin de bénéficier des économies d'échelle.

Distribution et agences de voyage

D'après des sources de l'industrie, on compte environ 5 000 agences de voyages au Canada et 5 000 en France.

Les agences de voyages se livrent concurrence principalement au chapitre des prix et des services. Comme dans le cas des voyageuristes, les faibles marges bénéficiaires obligent les agences de voyages à rechercher des volumes plus élevés et de plus grandes parts de marché. L'une des priorités de la Société, au chapitre de l'intégration, est d'étendre son réseau de distribution sur ses deux principaux marchés géographiques.

Les chaînes d'agences de vente au détail constituent le tiers de tous les agents de voyages au Canada. Les principales chaînes sont Club Voyages/TravelPlus, Thomas Cook/Marlin, CAA, Carlson Wagonlit et Sears Travel. Les chaînes d'agences de vente au détail, qui font affaires sous une même bannière, offrent une gamme de services à leurs membres, sous forme de niveaux de commissions centralisées et négociées avec les principaux voyageuristes, aussi bien la formation, la commercialisation et le soutien en matière de services d'information.

Les consortiums d'agents de voyages, tels que Giants et Advantage T-Com, constituent le deuxième tiers des agents de voyages canadiens. Ils offrent principalement des commissions centralisées et négociées avec les voyageuristes.

En dernier lieu, les agents de voyages indépendants constituent l'autre tiers. L'intégration verticale entre les réseaux d'agents de voyages et les voyageuristes est vécue au Canada, comme c'est le cas en Europe. Tous les principaux voyageuristes canadiens ont acquis des agences de voyages au cours des dernières années.

En France, le consommateur a accès à une grande variété de moyens pour acheter un forfait vacances ou des billets d'avion : agences de voyages ou en ligne, comités d'entreprise, milieux associatifs, spécialistes pour les groupes ou Minitel. En ce qui concerne les agences, le marché est d'autant plus fragmenté que les grands réseaux côtoient une myriade de petites agences indépendantes, spécialisées ou généralistes. La Société compte, en France, plus de 60 points de vente en propriété exclusive sous la bannière Club Voyages. En conservant sa stratégie de croissance et compte tenu du climat de consolidation qui caractérise le marché, le groupe Transat entend élargir davantage son réseau de distribution en France.

Grâce à Anyway, qui exploite un centre d'appels et un site Web, la Société est un chef de file dans la distribution de produits sur Internet. Depuis son lancement en avril 1999, le site www.anyway.com enregistre une croissance soutenue à la fois en raison du nombre de ses visiteurs et de ses ventes. On peut y réserver non seulement des billets d'avion, mais également des chambres d'hôtel, des voitures et des séjours. Le succès du site, qui s'est également traduit par un plus grand nombre de transactions téléphoniques, a fait d'Anyway une agence de voyages en ligne fort connue en France avec un chiffre d'affaires d'environ 56 millions d'euros en 2002.

Aucun doute ne subsiste qu'un certain nombre de modes de distribution continueront de coexister. Même si la croissance des agences de voyages en ligne se poursuit, nombreux sont les clients qui continuent de privilégier l'accès direct aux conseillers en voyages, qui doivent faire la preuve de leur valeur ajoutée. D'autres clients font leurs achats sur Internet mais insistent pour conclure la transaction en personne. Même si ses plans de distribution à court terme sont axés sur l'harmonisation et le déploiement de plates-formes technologiques, la Société procède actuellement à l'analyse de formules hybrides qui lui permettraient de répondre aux préférences des clients.

Transporteurs aériens

La distribution des produits par les transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés est assurée principalement par les voyagistes, qui réservent des blocs de sièges auprès des transporteurs, négocient des tarifs de blocs pour les chambres d'hôtel et concluent d'autres arrangements visant à rendre le prix des forfaits vacances plus attrayant 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 spécialisés dans les services nolisés sur les marchés internationaux par suite de la libéralisation de 1984 et de la déréglementation de 1988 au Canada. Généralement, les transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés exercent leurs activités dans le secteur des voyages vacances, tandis que les transporteurs réguliers visent principalement le marché des voyages d'affaires. Les deux types de transporteurs sont, toutefois, de plus en plus en concurrence sur certaines destinations d'agrément desservies, ainsi que sur le marché des voyages dits de « rapprochements familiaux ». Cette tendance est particulièrement vraie par suite de certaines modifications de politique permettant aux transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés d'offrir des vols réguliers entre certaines destinations, ce qui est le cas d'Air Transat, qui offre des services réguliers vers les États-Unis, Cuba et certains pays d'Europe.

La concurrence que se livrent les transporteurs aériens est fondée essentiellement sur les prix, qui reflètent surtout la disponibilité des sièges, bien qu'il existe des façons de mieux gérer les prix et d'augmenter le rendement. 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. De plus, le grand nombre de transporteurs aériens spécialisés dans les services 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. Outre le prix, l'image des transporteurs aériens et la perception des clients ont également une incidence sur la concurrence.

En novembre 2001, l'effondrement de Canada 3000 a eu un effet positif sur Air Transat qui a procédé à des ajustements à ses propres activités pour satisfaire les besoins des voyagistes qui avaient des sièges affrétés de Canada 3000 dans le but d'assurer un service continu. Les ajustements ciblaient les vols de l'automne et de l'hiver et comprenaient des vols supplémentaires ou à capacité augmentée en partance des principaux points d'accès canadiens (Toronto, Montréal et Vancouver).

3.5 EMPLOYÉS

Au 31 octobre 2002, Transat, ses filiales en propriété exclusive et les membres de son groupe employaient un total de 5 707 employés répartis comme suit :

Activités reliées à la société de portefeuille	Transat	39
Transporteurs et services de manutention aéroportuaire	Air Transat	2 199
	STAR Airlines	318
	Handlex	792
Voyagistes expéditifs	Vacances Air Transat, une division de Transat Tours	437
	World of Vacations/Nolitour, une division de Transat Tours	218
	Rêvatours	27
	Américanada	189
	Brok' Air	26
	Look Voyages	486

	VAT France	155
Voyagistes réceptifs	D.M.C.	40
	Jonview	141
	Air Transat Holidays USA	21
	Tourgreece	29
Distribution/Agences de voyages	Consultour / TravelPlus	174
	Voyages Exit	78
	Anyway	111
	Eurocharter	226
Activités de gestion hôtelière	Cameleon	1

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, 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. Des conventions collectives sont en vigueur avec les agents de bord, le personnel de bureau de l'affectation des équipages et les mécaniciens, pour des périodes prenant fin le 31 octobre 2005, le 31 juillet 2003 et le 30 avril 2003, respectivement.

Les négociations concernant les conventions collectives d'Air Transat avec ses pilotes et ses employés du service passager qui sont venues à échéance le 31 octobre 2001 et le 30 avril 2002, respectivement, sont actuellement en processus de conciliation en ce qui a trait aux pilotes et en négociation en ce qui a trait aux employés du service passager. La Société est confiante que ces conventions collectives seront renouvelées.

Certains des employés de Handlex, principalement les mécaniciens et les préposés d'escale, les préposés au service aux passagers et les agents responsables de l'accueil des passagers appartiennent à des associations d'employés avec lesquelles Handlex a négocié des conditions de travail. Comme c'est le cas chez Air Transat, les mécaniciens et les préposés d'escale sont membres de l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale tandis que les agents à l'accueil des passagers sont membres du syndicat national de l'automobile, de l'aérospatiale, du transport et des autres travailleurs et travailleuses du Canada (TCA-Canada). Les préposés au service aux passagers qui travaillent à Montréal sont représentés par l'Union des employés du transport local et industries diverses, tandis que ceux qui travaillent à Toronto sont représentés par le TCA-Canada. Les conventions collectives avec les mécaniciens et les préposés d'escaliers, les agents au service de l'accueil des passagers et les préposés au service aux passagers qui travaillent à Montréal et à Toronto sont en vigueur jusqu'au 16 juillet 2003, 5 septembre 2003, 8 mars 2004 et 23 mai 2004, respectivement.

La Société estime entretenir de bonnes relations avec ses employés.

3.6 LIEUX D'EXPLOITATION

La Société est propriétaire de l'immeuble situé au 11600, rue Cargo A-1, à l'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 des banquiers de la Société.

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 place d'affaires	1 372 m ²
Air Transat	12655, Commerce A-4 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	Place d'affaires	3 063 m ²
	19555, Cargo A-6 Édifice D Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	Place d'affaires et entrepôt	7 070 m ²
	11855, Service A-3 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	Entrepôt	5 574 m ²
	2450, rue Derry Road Est Hangar 4 Mississauga (Ontario)	Place d'affaires et entrepôt	3 330 m ²
	6380, Northwest Drive Mississauga (Ontario)	Entrepôt	2 341 m ²
	Aéroport international de Vancouver Domestic Terminal Building Bureau 4205 Richmond (Colombie-Britannique)	Bureaux	326 m ²
	B103-4851, Miller Road Aéroport international de Vancouver Richmond (Colombie-Britannique)	Bureaux et entrepôt	575 m ²
Handlex	12655, Commerce A-4 Bureau 544 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	Siège social et place d'affaires	1 411 m ²
	6300, Silver Dart Drive Terminal 3 Salle G219C Mississauga (Ontario)	Place d'affaires	1 055 m ²
Vacances Air Transat	300, rue Léo-Pariseau Bureau 400 Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	5 063 m ²
	191, The West Mall Bureau 800 Mississauga (Ontario)	Place d'affaires	1 468 m ²
	505, rue Burrard Bureau 620 Vancouver (Colombie-Britannique)	Place d'affaires	1 239 m ²

<u>Nom</u>	<u>Adresse</u>	<u>Description</u>	<u>Superficie</u>
World of Vacations/Nolitour	191, The West Mall Bureau 600 Toronto (Ontario)	Siège social et place d'affaires	1 354 m ²
	3751, Shell Road Bureau 100 Richmond (Colombie-Britannique)	Place d'affaires	278 m ²
	300, rue Léo-Pariseau Bureau 500 Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	1 374 m ²
VAT France	43, boul. Diderot 75012 Paris France	Siège social et place d'affaires	1 350 m ²
	7, rue Baccaria 75012 Paris France	Place d'affaires	200 m ²
D.M.C.	300, rue Léo-Pariseau Bureau 2410 Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	470 m ²
	8500, Henri-Bourassa Bureau 323 Charlesbourg (Québec)	Place d'affaires	149 m ²
	1001, Place Dorchester Bureau 100 Montréal (Québec)	Place d'affaires	9 m ²
Révatours	1450, rue City Councillors Bureau 520 Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	383 m ²
Look Voyages	12, rue Truillot 94204 Ivry-sur-Seine France	Siège social et place d'affaires	4 262 m ²
Air Transat Holidays USA	140, South Federal Highway 2 ^e étage Dania Beach, Floride	Siège social et place d'affaires	2 834 m ²
Voyages Exit	300, rue Léo-Pariseau Bureau 1500 Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	1 378 m ²
Consultour / TravelPlus	300, rue Léo-Pariseau Bureau 1601 Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	1 162 m ²
	191, The West Mall Bureau 700 Toronto (Ontario)	Place d'affaires	298 m ²

<u>Nom</u>	<u>Adresse</u>	<u>Description</u>	<u>Superficie</u>
Américanada	300, rue Léo-Pariseau 2 ^e étage Montréal (Québec)	Siège social et place d'affaires	2 064 m ²
Jonview	1300, Yonge Street 8 ^e étage Toronto (Ontario)	Siège social et place d'affaires	4 116 m ²
	1134, rue Ste-Catherine Ouest 12 ^e étage Montréal (Québec)	Place d'affaires	928 m ²
Brok'Air / Anyway	76, bis rue Vieille du Temple 75003 Paris France	Siège social et place d'affaires	700 m ²
	128-130 Quai de Jemmeps 75010 Paris France	Place d'affaires	1 092 m ²
	30, rue de l'Amiral Lemonnier 78160 Marly le Roi France	Place d'affaires	157 m ²
Eurocharter	6, rue Marbeuf 75008 Paris France	Siège social et place d'affaires	180 m ²
	Parc d'activités de la Maison Neuve 6, rue Marcel Dassault 44980 Ste-Luce sur Loire France	Place d'affaires	337 m ²
Tourgreece	80-88 Sygrou Av. 11741 Athènes, Grèce	Siège social et place d'affaires	600 m ²

En outre, Air Transat loue plusieurs comptoirs de billets 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 loue plusieurs comptoirs de billets dans les quatre villes susmentionnées, ainsi que des installations d'entreposage à Montréal et à Toronto.

3.7 FACTEURS DE RISQUES

La Société est sujette à de nombreux risques, certains d'entre eux étant reliés au secteur de l'industrie du voyage de façon générale, parmi ceux décrits plus bas.

Facteurs économiques et généraux

Des facteurs économiques, tels qu'un ralentissement important de l'économie, une récession ou une baisse du taux d'emploi au Canada, en France et dans des marchés internationaux clés, pourraient avoir des conséquences défavorables sur les activités et les résultats d'exploitation de la Société, en portant atteinte à la demande de ses produits et services. Les résultats d'exploitation de la Société pourraient également être influencés par des facteurs généraux, notamment des conditions météorologiques extrêmes, la guerre, l'instabilité politique, le terrorisme ou toute menace du genre, les préférences des consommateurs et leurs habitudes de dépense, la perception des consommateurs à l'égard de la sécurité aérienne, les tendances démographiques, les perturbations du système de

contrôle de la circulation aérienne et le coût des mesures portant sur la protection, la sécurité et l'environnement. De plus, les revenus de la Société sont sensibles à tout événement touchant le transport aérien à l'échelle nationale et internationale, les locations d'automobiles et les réservations d'hôtel et de croisières.

Concurrence

La concurrence est forte au sein de l'industrie du tourisme. Certains concurrents sont de plus grande envergure, bénéficient de la notoriété d'un nom de marque et d'une présence dans des secteurs géographiques précis, disposent de ressources financières importantes et ont des relations privilégiées avec les fournisseurs de voyages. La Société est aussi en concurrence avec les fournisseurs de voyages qui vendent directement aux voyageurs particuliers à des prix préférentiels. Ces facteurs peuvent nuire aux revenus et marges bénéficiaires de la Société, car celle-ci devra vraisemblablement égaler les prix de la concurrence.

Variation des taux de change et des taux d'intérêt

La Société est exposée, en raison de ses nombreuses ententes avec des fournisseurs étrangers, aux variations du taux de change en ce qui concerne le dollar américain par rapport au dollar canadien et à l'euro. Ces variations pourraient faire augmenter les charges d'exploitation de la Société. Les variations des taux d'intérêt pourraient également avoir une incidence sur le revenu d'intérêts que la Société tire de ses espèces et quasi-espèces, ainsi que sur la charge d'intérêts découlant des titres de créance à taux variable, ce qui aurait une incidence sur ses bénéfices. La Société achète des instruments financiers dérivés pour se couvrir contre les variations des taux de change et des taux d'intérêt à l'égard d'une partie de sa dette à long terme, de ses obligations aux termes de contrats de location-acquisition et de son financement hors bilan obtenu pour l'achat d'avions.

Coût du carburant et approvisionnement en carburant

La Société est tout particulièrement exposée aux fluctuations du prix du carburant. Étant donné les pressions concurrentielles au sein de l'industrie touristique, rien ne garantit que la Société serait en mesure de repasser toute augmentation du prix du carburant à ses clients en augmentant les tarifs et, le cas échéant, qu'une augmentation de tarif suffirait à contrebalancer les coûts accrus de carburant, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités, sur sa situation financière ou sur ses résultats d'exploitation. La Société achète des contrats à terme pour se protéger contre le risque de fluctuations du coût du carburant. En outre, toute réduction éventuelle de l'approvisionnement en carburant pourrait causer préjudice aux activités de la Société.

Évolution de la dynamique du secteur; nouvelles méthodes de distribution

L'engouement pour Internet permet aux voyageurs d'avoir accès à des renseignements sur les produits et services de voyage et d'acheter ces produits et services directement auprès des fournisseurs, contournant ainsi tant les voyagistes, comme la Société, que les agents de voyage détaillants par l'entremise desquels la Société ira chercher une grande partie de ses revenus. Afin de demeurer concurrentielle, la Société a lancé un service de réservation en ligne au Canada, à www.exit.ca, et en France, par l'entremise de sa filiale Brok'Air, à www.anyway.com, permettant aux consommateurs d'acheter leurs produits de voyage en ligne.

L'érosion récente des commissions versées par les fournisseurs de voyages, particulièrement les transporteurs aériens, aux distributeurs de voyages a affaibli la situation financière de nombre d'agents de voyage. Comme la Société compte, dans une certaine mesure, sur les agents de voyage détaillants pour joindre des voyageurs et obtenir des revenus, un changement dans les habitudes d'achat des consommateurs, qui délaisseraient les agences de voyages au profit de l'achat direct auprès des fournisseurs de voyages, pourrait avoir une incidence sur la Société.

Dépendance envers les fournisseurs de voyages

Malgré sa position favorable en raison de son intégration verticale, la Société demeure dépendante des fournisseurs de voyages en ce qui a trait à la vente de ses produits et services. En général, les fournisseurs de voyages de la Société peuvent résilier ou modifier des ententes qu'ils ont passées avec celle-ci moyennant un avis relativement court. L'incapacité de remplacer ces ententes avec des fournisseurs semblables ou de renégocier des

ententes à des tarifs réduits pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats de la Société. De plus, toute baisse de qualité des produits ou services de voyage fournis par ces fournisseurs ou toute perception de la part des voyageurs d'une baisse de qualité pourrait porter préjudice à la réputation de la Société. La perte de contrats, les changements apportés aux ententes d'établissement des prix, un accès restreint aux produits et services des fournisseurs de voyages ou une opinion publique moins favorable envers certains fournisseurs de voyages faisant baisser la demande pour leurs produits et services pourraient avoir une incidence importante sur les résultats de la Société.

Dépendance envers la technologie

Les activités de la Société dépendent de sa capacité d'avoir accès à des renseignements, de gérer les systèmes de réservation, y compris le traitement quotidien d'un grand volume d'appels téléphoniques, et de distribuer des produits de vacances à des agents de voyage détaillants et autres intermédiaires du secteur des voyages. Pour ce faire, la Société a recours à différentes technologies de l'information et des télécommunications. L'évolution rapide de ces technologies peut nécessiter des dépenses en capital plus élevées que prévu pour améliorer ou perfectionner le service à la clientèle, ce qui pourrait avoir une incidence sur les résultats d'exploitation de la Société. Par ailleurs, toute panne ou défaillance de ces systèmes pourrait nuire aux activités de la Société, à ses relations clients et à ses résultats d'exploitation.

Dépendance envers les dépôts et paiements anticipés des clients

Une grande partie des revenus d'intérêts de la Société provient des intérêts obtenus sur les dépôts et sur les paiements anticipés des clients. Aux termes de sa politique de placement, la Société ne peut investir ces dépôts et paiements anticipés que dans des titres de bonne qualité. Si ces titres ne procurent pas un aussi bon rendement que par le passé, la Société pourrait voir son revenu d'intérêts diminuer.

Fonds de roulement déficitaire

Dans le cadre de ses activités, la Société recueille des dépôts et des paiements anticipés de ses clients. Si les fonds provenant de ces paiements anticipés devaient diminuer et que la Société devait trouver une source de capital de rechange, rien ne garantit qu'elle trouverait une telle source selon des modalités qui lui conviennent, ce qui pourrait avoir une incidence importante sur ses activités.

Fluctuation des résultats financiers

L'industrie du voyage en général et les activités de la Société en particulier sont saisonnières. Par conséquent, ses résultats d'exploitation trimestriels peuvent varier. La Société est donc d'avis que les comparaisons de ses résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre ne sont pas nécessairement significatives et ne devraient pas servir d'indication d'un rendement futur. De plus, en raison de tous les facteurs économiques et généraux déjà mentionnés, les résultats d'exploitation futurs de la Société pourraient être inférieurs aux attentes des analystes en valeurs mobilières et des investisseurs, ce qui aurait un effet défavorable sur le cours de ses actions.

Réglementation et fiscalité

Les résultats futurs de la Société peuvent varier en fonction d'une mesure prise par tout organisme gouvernemental ayant autorité sur les activités de la Société, y compris l'octroi et le délai d'octroi de certaines autorisations ou de certains permis gouvernementaux, la passation de règlements qui ont une incidence sur les normes de service à la clientèle, notamment les nouvelles normes de sécurité des passagers, l'adoption de restrictions antibruit ou de circulation nocturne plus limitatives et la mise en vigueur de règlements provinciaux ayant une incidence sur les activités des agences de voyages de détail et grossistes. De plus, des plans de réglementation nouveaux ou différents ou des modifications apportées à la politique fiscale pourraient avoir un effet sur les activités de la Société en ce qui concerne les taxes sur les chambres d'hôtel, les taxes sur la location automobile, les taxes d'accise imposées aux transporteurs aériens et les taxes et frais d'aéroport.

Besoins futurs en capital

La Société pourrait avoir besoin de réunir des fonds supplémentaires dans l'avenir afin de tirer profit d'occasions de croissance ou pour réagir à des pressions concurrentielles. Rien ne garantit que du financement supplémentaire sera disponible selon des modalités qui conviennent à la Société, ce qui pourrait causer préjudice à ses activités.

Interruption de l'exploitation

Si la Société devait interrompre ses activités pour quelque motif que ce soit, y compris l'indisponibilité d'un avion à cause d'ennuis mécaniques, toute perte de revenus liés à l'utilisation de l'avion pourrait avoir une incidence sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Couverture d'assurance

Le 25 septembre 2001, par suite des attentats terroristes du 11 septembre 2001, les compagnies d'assurance du monde entier ont résilié leur couverture contre les risques de guerre et d'actes terroristes. Par la suite, cette couverture a été rétablie pour les transporteurs aériens en contrepartie d'une prime coûteuse de 1,25 \$ US par passager. Toutefois, l'assurance responsabilité civile envers les tiers a été limitée à un maximum de 50 M \$ US.

Pour parer à la situation, les gouvernements canadien et français ont octroyé aux transporteurs aériens une assurance responsabilité civile envers les tiers en cas de guerre ou d'actes terroristes qui dépasse les 50 M \$ US, à condition qu'une couverture adéquate contre ces risques ne soit pas offerte sur le marché selon des modalités raisonnables. Le gouvernement français s'est désengagé récemment de son obligation, forçant la société aérienne affiliée en France à souscrire de l'assurance sur le marché. Rien ne garantit que le gouvernement canadien n'imitera pas son homologue français et qu'il ne décidera pas de cesser de couvrir les transporteurs aériens contre ce risque. L'OACI cherche à obtenir l'appui des gouvernements de par le monde pour créer une assurance responsabilité civile envers les tiers dépassant 50 M \$ US qui protégera les transporteurs aériens en cas de guerre ou d'actes terroristes. Rien n'indique si une telle assurance verra le jour ou à quel moment, le cas échéant.

Victimes d'accidents

La Société croit qu'elle et ses fournisseurs disposent d'une assurance responsabilité civile adéquate pour la protéger contre les risques auxquels elle est exposée dans le cours normal de ses activités, tels que des réclamations pour blessures graves ou pour décès par suite de l'accident d'un avion transportant ses passagers. Quoique la Société n'ait jamais fait l'objet d'une réclamation d'assurance responsabilité civile pour laquelle elle n'avait pas de couverture suffisante, rien ne garantit que son assurance suffira à couvrir des réclamations d'envergure ou que l'assureur sera solvable au moment d'une perte assurée. Rien ne garantit non plus que la Société sera en mesure d'obtenir une assurance adéquate à un coût acceptable dans l'avenir. Ces incertitudes pourraient avoir une incidence défavorable sur ses activités et ses résultats d'exploitation.

Accès aux créneaux et aux portes

L'accès à des créneaux d'utilisation des pistes pour les décollages et les atterrissages, aux portes d'aéroports et aux installations aéroportuaires est essentiel aux activités d'exploitation de la Société et à sa stratégie de croissance. La disponibilité et le coût de ces installations dans l'avenir pourraient avoir une incidence défavorable sur les activités de la Société.

Obligations en vertu de baux sur des avions

La Société compte des obligations considérables en vertu de baux non résiliables à l'égard de sa flotte aérienne. Si les revenus tirés de l'exploitation des avions devaient diminuer, les paiements aux termes des contrats de location de la Société pourraient avoir une incidence importante sur les activités de la Société.

Personnel clé

La réussite de la Société est tributaire de sa capacité d'attirer et de conserver des employés compétents. La perte d'employés importants pourrait nuire aux activités et à aux résultats d'exploitation de la Société.

Incertitude à l'égard des prochaines conventions collectives

L'incapacité de la Société à négocier une convention avec un syndicat représentant certains de ses employés, notamment les pilotes, pourrait porter atteinte à ses activités.

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				
	2002	2001	2000	1999	1998
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action)				
Revenus	2 086 698 \$	2 121 886 \$	1 922 550 \$	1 623 315 \$	1 421 454 \$
Bénéfice d'exploitation avant amortissement et charge d'écart d'acquisition	71 927	58 023	102 524	90 777	72 279
Bénéfice d'exploitation avant charge d'écart d'acquisition	27 068	6 748	68 646	56 224	41 686
Charge d'écart d'acquisition	-	4 442	2 862	2 542	2 613
Bénéfice net (perte nette)	7 788	(98 964)	36 640	30 022	19 731
Marge brute d'autofinancement	71 781	59 357	75 226	63 391	51 127
Immobilisations	169 316	185 403	180 559	131 077	129 311
Actif total	775 075	630 086	684 119	545 346	496 567
Dette à long terme et obligations en vertu de contrats de location-acquisition (y compris la tranche échéant à moins d'un an)	82 702	147 496	144 135	104 343	109 376
Débeture	29 226	10 894	10 000	10 000	10 000
Avoir des actionnaires	195 350	135 867	232 464	204 149	182 668
Bénéfice net (perte nette) par action avant charge d'écart d'acquisition					
Bénéfice (perte) par action	0,18	(2,93)	1,23	0,96	0,65
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	0,18	(2,93)	1,22	0,95	0,64
Bénéfice net (perte nette) par action					
Bénéfice (perte) par action en circulation	0,18	(3,07)	1,14	0,89	0,58
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	0,18	(3,07)	1,13	0,88	0,57

4.2 REVENUS PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE

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

	<u>Canada</u>		<u>France et autres</u> (en milliers de dollars)		<u>Total</u>	
	2002 \$	2001 \$	2002 \$	2001 \$	2002 \$	2001 \$
Revenus	1 411 142	1 447 226	675 556	674 660	2 086 698	2 121 886
Immobilisations et écart d'acquisition	189 930	206 748	49 321	47 272	239 251	254 020

4.3 STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

Principales données financières trimestrielles consolidées

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

Exercice terminé le 31 octobre 2002	1^{er} trimestre	2^e trimestre	3^e trimestre	4^e trimestre
Total des revenus	442 208	623 265	495 377	525 848
Bénéfice net (perte nette)	(17 535)	14 234	6 305	4 784
Bénéfice (perte) par action	(0,54)	0,42	0,17	(0,12)
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	(0,54)	0,38	0,16	(0,12)
Exercice terminé le 31 octobre 2001	1^{er} trimestre	2^e trimestre	3^e trimestre	4^e trimestre
Total des revenus	509 643	689 700	521 197	401 346
Bénéfice net (perte nette)	(649)	16 522	5 876	(120 713)
Bénéfice (perte) par action	(0,02)	0,51	0,18	(3,74)
Bénéfice dilué (perte diluée) par action	(0,02)	0,51	0,18	(3,74)

4.4 DIVIDENDES

Depuis sa constitution, la Société n'a déclaré ni versé aucun dividende. La Société n'envisage pas, à l'heure actuelle, de déclarer de dividendes sur ses actions ordinaires mais plutôt de réinvestir ses bénéfices pour financer ses activités et son expansion.

4.5 VÉRIFICATEURS

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

RUBRIQUE 5. ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

L'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation présentée à partir de la page 26 jusqu'à la page 40 du rapport annuel de la Société pour l'exercice terminé le 31 octobre 2002 est intégrée par renvoi aux présentes.

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 la Société se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en une ou plusieurs séries, dont 32 718 560 actions ordinaires étaient émises et en circulation au 4 février 2003. Seules les actions ordinaires de la Société sont votantes et elles comportent chacune une voix par action.

Les actions privilégiées, si elles sont émises, de temps à autre, en une ou plusieurs séries, sont de rang supérieur aux actions ordinaires en ce qui concerne le versement de dividendes et la distribution de l'actif de la Société. Dans le cas de la dissolution ou de la liquidation de la Société ou de la distribution de son capital, aucun montant ne sera payé et aucun élément d'actif ne sera distribué aux porteurs d'actions d'une autre catégorie de la Société jusqu'à ce que les porteurs d'actions privilégiées aient reçu un montant égal à la valeur de la contrepartie reçue par la Société lors de l'émission de ces actions et, dans le cas d'actions privilégiées d'une série donnant droit à des dividendes cumulatifs, de tous les dividendes alors courus et impayés et, dans le cas d'actions privilégiées d'une série donnant droit à des dividendes non cumulatifs, de tous les dividendes déclarés sur celles-ci et impayés, le cas échéant, plus tout autre montant, le cas échéant, fixé par les administrateurs à l'égard de chaque série précédant l'émission de toute action privilégiée de cette série. Les porteurs d'actions privilégiées d'une série donnée ont droit au paiement de l'intégralité de ce montant sur les éléments d'actif de la Société de préférence et avant les porteurs de toute autre catégorie d'actions du capital de la Société.

Les actions privilégiées de chaque série prennent rang égal avec les actions privilégiées d'autres séries en ce qui concerne le paiement de dividendes et la répartition de l'actif lors de la liquidation ou de la dissolution de la Société.

Les actions privilégiées de série 3 ne confèrent aucun droit de vote et donnent droit à leurs porteurs à un dividende égal à tout dividende déclaré sur les actions ordinaires. Chaque action privilégiée de série 3 est convertible par son porteur en trois actions ordinaires et est rachetable au gré de celui-ci à son prix d'émission. Le taux de conversion est assujéti à des rajustements effectués dans certaines circonstances qui touchent le capital social de la Société.

Lors de la liquidation ou de la dissolution de la Société ou d'une distribution d'éléments de l'actif de la Société entre ses actionnaires dans le but de mettre fin à ses affaires (collectivement une «distribution lors de la liquidation»), les porteurs d'actions privilégiées de série 3 ont le droit de recevoir, à titre de paiement du capital, un montant par action correspondant au même montant auquel les porteurs d'actions ordinaires ont droit, et ils ne peuvent participer à toute autre distribution de biens ou d'éléments de l'actif de la Société. Aucune distribution lors de la liquidation ne peut être effectuée aux porteurs d'actions ordinaires avant que ce montant ne soit payé aux porteurs d'actions privilégiées de série 3.

Sous réserve des dispositions du droit applicable et des statuts de la Société, la Société peut racheter en tout temps la totalité, ou à l'occasion une partie des actions privilégiées de série 3 au prix correspondant au prix d'émission et à tous les dividendes déclarés et impayés. En outre, les porteurs d'actions privilégiées de série 3 ont le droit d'exiger que la Société rachète en tout temps la totalité ou une partie de leurs actions privilégiées de série 3 à un prix correspondant au prix d'émission majoré du dividende déclaré et impayé sur ces actions.

Transat Tours, qui détenait la totalité des actions privilégiées de série 3 en circulation de la Société, a exercé son droit de convertir ces actions en actions ordinaires, le 4 novembre 2002, conformément aux statuts de la Société. Pour chaque action privilégiée de série 3 convertie, Transat Tours a reçu trois actions ordinaires de la Société correspondant à un total de 155 013 actions ordinaires. Subséquemment à la conversion, le nombre d'actions ordinaires détenu par Transat Tours et exclu du capital-actions de la Société s'élevait à 258 207. Au cours de la période de trois mois terminée le 31 janvier 2003, la totalité des actions ordinaires détenues par Transat Tours ont été vendues sur le marché et aussitôt réintégrées dans le capital-actions de la Société au prix d'émission d'origine, soit 301 000 \$.

Le 24 mars 1999, les actionnaires de la Société ont ratifié l'adoption 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 supplémentaires à un prix équivalant à 50 % de la valeur du marché au moment de l'exercice desdits droits. Le régime de droits, qui devait prendre fin à l'assemblée générale annuelle des actionnaires pour l'exercice terminé le 31 octobre 2001 tenue le 27 mars 2002, a été renouvelé pour une autre période de trois ans.

Les seules personnes ou entités détenant 10 % ou plus des actions avec droit de vote du capital social de la Société sont le Fonds, qui détenait, au 4 février 2003, 3930 373 actions ordinaires, soit 12,01 % des actions ordinaires émises et en circulation de la Société, et CDP qui détenait, au 4 février 2003, 3759 133 actions ordinaires, soit 11,5 % des actions ordinaires émises et en circulation de la Société.

6.2 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de Transat se transigent 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 des actions ordinaires effectuées à la Bourse de Toronto pour les périodes indiquées.

<u>Période</u>	<u>Bourse de Toronto</u>		<u>Volume des opérations</u>
	<u>Plafond</u>	<u>Plancher</u>	
<u>2003</u>			
Janvier	6,25 \$	5,25 \$	1 338 051
Février	5,99 \$	5,27 \$	891 529
<u>2002</u>			
1 ^{er} trimestre	8,00 \$	5,80 \$	2 905 883
2 ^e trimestre	7,96 \$	6,55 \$	5 218 638
3 ^e trimestre	7,70 \$	5,41 \$	3 293 826
4 ^e trimestre	7,05 \$	5,25 \$	2 085 001
<u>2001</u>			
1 ^{er} trimestre	10,00 \$	8,50 \$	2 501 352
2 ^e trimestre	11,50 \$	9,05 \$	1 491 205
3 ^e trimestre	12,55 \$	4,50 \$	5 553 120
4 ^e trimestre	10,20 \$	4,60 \$	4 589 310

Le 28 février, le cours de clôture des actions ordinaires à la Bourse de Toronto était de 5,70 \$ l'action.

6.3 PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2002, la Société a émis 123 690 actions ordinaires pour un montant total de 710 000 \$ en vertu du régime d'achat d'actions ordinaires au bénéfice des employés et des cadres de la Société.

Dans le cadre de son financement du 10 janvier 2002, la Société a émis 1 421 225 bons de souscription donnant droit aux porteurs de souscrire le même nombre d'actions ordinaires de la Société à un prix d'exercice de 6,75 \$ chacune. Ces bons de souscription viennent à échéance le 10 janvier 2007.

La Société 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 accomplir efficacement ses devoirs, 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 et des nominations.

Le tableau qui suit présente, en date du 19 mars 2003, le nom des membres du conseil d'administration de Transat et, 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 ordinaires 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 a été fixé à 12 administrateurs.

Nom de l'administrateur	Principale occupation	Administrateur depuis	Actions ordinaires possédées ou sur lesquelles une emprise est exercée ⁽⁵⁾
Jean-Marc Eustache ^(1), président) <i>Outremont (Québec)</i>	Président du conseil, président et chef de la direction de la Société et président, Look Voyages S.A. (<i>voyagiste</i>)	Février 1987	884 775
André Bisson, O.C. ^{(1)(2), président)(4)} <i>Baie d'Urfé (Québec)</i>	Chancelier, Université de Montréal	Avril 1995	13 243
Lina De Cesare <i>Montréal (Québec)</i>	Vice-présidente exécutive, voyagistes de la Société, présidente, Corporation de gestion hôtelière Cameleon (<i>gestion hôtelière</i>) et présidente, Transat Tours Canada inc. (<i>voyagiste</i>)	Mai 1989	216 872
Benoît Deschamps ⁽²⁾⁽⁴⁾ <i>Dorval (Québec)</i>	Administrateur de sociétés et consultant	Avril 1997	9 043
Marcel Gagnon <i>Ste-Julie (Québec)</i>	Directeur principal, Investissements, Capital d'Amérique CDPQ Inc.	Mars 1999	–
Jean Guertin ^{(1)(2)(3), président)} <i>Montréal (Québec)</i>	Administrateur de sociétés, professeur honoraire, École des Hautes Études Commerciales de Montréal et conseiller d'entreprises	Avril 1995	6 487

Nom de l'administrateur	Principale occupation	Administrateur depuis	Actions ordinaires possédées ou sur lesquelles une emprise est exercée ⁽⁵⁾
H. Clifford Hatch Jr. ^{(1)(3)(4, président)} <i>Toronto (Ontario)</i>	Président et chef de la direction, Aurdisyl Management Corporation et Cliffco Investments Limited	Mars 2001	730
Jacques Simoneau <i>St-Bruno-de-Montarville (Québec)</i>	Vice-président principal - Industries, Fonds de solidarité (FTQ)	Mai 2002	–
Helen K. Sinclair ⁽⁴⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Présidente et chef de la direction, BankWorks Trading Inc.	Mars 2003	5 000
Philippe Sureau ⁽¹⁾ <i>Outremont (Québec)</i>	Vice-président exécutif de la Société	Février 1987	658 851
John D. Thompson ⁽²⁾⁽³⁾ <i>Ville Mont-Royal (Québec)</i>	Président délégué du conseil, Compagnie Montréal Trust (<i>compagnie de fiducie</i>)	Avril 1995	18 243
Peter G. White <i>Toronto (Ontario)</i>	Vice-président exécutif, Argus Corporation Limited et Ravelston Corporation	Mars 2000	853

- (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 et des nominations
(5) Le nombre d'actions indiqué est en date du 26 février 2003

À l'exception de MM. André Bisson, Benoît Deschamps, Marcel Gagnon et Jacques Simoneau, 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 mentionnée ou d'autres occupations au sein de cette dernière, ses filiales ou des sociétés de son groupe.

M. André Bisson a été consultant chez Opsis Communications et Marketing, de mars 1995 à mars 2000. Il est depuis les cinq (5) dernières années le chancelier de l'Université de Montréal, ainsi qu'administrateur de sociétés.

M. Benoît Deschamps a été, de août 1997 jusqu'à novembre 2000, vice-président, planification financière et trésorier pour Le Groupe Vidéotron ltée. Depuis novembre 2000, il agit à titre d'administrateur de sociétés et de consultant.

Avant d'occuper son poste actuel, M. Marcel Gagnon a occupé les postes suivants également chez Capital d'Amérique CDPQ inc., une filiale de CDP, entre 1997 et 2002 : gestionnaire de portefeuille et directeur, investissements, secteur manufacturier.

M. Jacques Simoneau a été président-directeur général de la Société Innovatech du Sud du Québec, de 1995 à 1999. Avant d'occuper son poste actuel, de 1999 à mai 2002, il était vice-président de groupe aux investissements, Fonds de solidarité (FTQ).

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 occupé auprès de la Société des principaux membres de la haute direction de la Société.

Nom et lieu de résidence	Première année de service au sein de la Société	Poste auprès de la Société
Jean-Marc Eustache <i>Outremont (Québec)</i>	1987	Président du conseil, président et chef de la direction
Philippe Sureau <i>Outremont (Québec)</i>	1987	Vice-président exécutif
Lina De Cesare <i>Montréal (Québec)</i>	1989	Vice-présidente exécutive, voyagistes
Nelson Gentiletti <i>Kirkland (Québec)</i>	2002	Vice-président, finances et administration et chef de la direction financière
Jean-Marc Bélisle <i>Montréal (Québec)</i>	1997	Vice-président et chef de la direction des systèmes d'information
André De Montigny <i>Montréal (Québec)</i>	2000	Vice-président, développement des affaires
Bernard Bussières <i>St-Bruno (Québec)</i>	2001	Vice-président, affaires juridiques et secrétaire
Louise Piché <i>Montréal (Québec)</i>	2002	Vice-présidente corporative, ressources humaines

À l'exception de MM. Jean-Marc Eustache et Jean-Marc Bélisle qui, au cours des cinq dernières années, ont exercé l'occupation principale indiquée en regard de leurs noms, les autres dirigeants de Transat ont occupé les fonctions suivantes :

M. Philippe Sureau a été, de mars 1997 à novembre 2000, président-directeur général d'Air Transat. Il est également président de Voyages Exit et de Consultour.

M^{me} Lina De Cesare a été présidente de Vacances Air Transat de février 1994 à décembre 2000. Elle est également présidente de Cameleon et Transat Tours.

M. Nelson Gentiletti a été, de septembre 1997 à mars 2001, vice-président et chef de la direction financière chez Les Systèmes de sécurité Unican ltée. D'avril 2001 à juillet 2002, il a été chef de la direction financière chez BCE Emergis inc., une filiale de BCE inc.

M. André De Montigny a été, de février 1998 à juin 2000, vice-président, télécommunications de Capital Communication, une filiale de CDP.

M^{me} Louise Piché a été, de 1998 à août 2002, vice-présidente, ressources humaines, à la Banque de développement du Canada.

M. Bernard Bussières a été, de janvier 1995 à février 2001, associé principal chez Fasken Martineau DuMoulin s.r.l.

RUBRIQUE 8. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

- 1) D'autres données financières peuvent être obtenues dans les états financiers comparatifs de la Société au 31 octobre 2002. 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 sollicitation de procurations de la direction 2003 de la Société.
- 2) Transat fournira les documents suivants à toute personne ou compagnie qui en fera la demande auprès du secrétaire de la Société à Place du Parc, 300, rue Léo-Pariseau, bureau 600, Montréal (Québec) H2X 4C2 :
 - (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) la présente notice annuelle, ainsi que tout document, ou des pages pertinentes de tout document, intégrés par renvoi aux présentes;
 - (ii) des états financiers comparatifs de Transat pour le dernier exercice terminé accompagnés du rapport des vérificateurs, compris dans le rapport annuel 2002 de Transat aux actionnaires, ainsi que tout état financier trimestriel de Transat publié après les états financiers du dernier exercice terminé;
 - (iii) la circulaire de sollicitation de procurations de la direction et l'avis d'assemblée annuelle des actionnaires 2003 de Transat; et
 - (iv) 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.