



## **TRANSAT A.T. INC.**

**NOTICE ANNUELLE**

**EXERCICE TERMINÉ LE 31 OCTOBRE 2003**

**Le 19 mars 2004**

NOTICE ANNUELLE  
TRANSAT A.T. INC.

TABLE DES MATIÈRES

1.	STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ .....	1
1.1	DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION.....	1
1.2	LIENS INTERSOCIÉTÉS AU 31 OCTOBRE 2003 .....	1
2.	ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS .....	4
2.1	APERÇU.....	4
2.2	STRATÉGIE D’AFFAIRES.....	4
2.3	HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES .....	4
	2.3.1 <i>Activités au Canada</i> .....	4
	2.3.2 <i>Activités en France et ailleurs</i> .....	7
	2.3.3 <i>Autres évènements</i> .....	8
2.4	FACTEURS INFLUENÇANT LA DEMANDE .....	10
2.5	TENDANCES .....	10
3.	DESCRIPTION NARRATIVE DE L’ACTIVITÉ.....	11
3.1	VOYAGISTES .....	11
	3.1.1 <i>Produits de Transat Tours Canada</i> .....	11
	3.1.2 <i>Produits de Rêvatours</i> .....	12
	3.1.3 <i>Produits de Vacances Air Transat (France)</i> .....	12
	3.1.4 <i>Produits de Look Voyages</i> .....	12
	3.1.5 <i>Produits de Brok’Air</i> .....	13
	3.1.6 <i>Produits de DMC Transat</i> .....	13
	3.1.7 <i>Produits de Jonview Canada</i> .....	13
	3.1.8 <i>Produits de Tourgreece</i> .....	14
3.2	AGENCES DE VOYAGES ET DISTRIBUTION .....	14
	3.2.1 <i>Agences de voyages</i> .....	14
	3.2.2 <i>Commerce électronique</i> .....	15
3.3	Transport aérien.....	15
	3.3.1 <i>Distribution et marketing</i> .....	16
	3.3.2 <i>Entretien et autres mesures</i> .....	17
	3.3.3 <i>Assurances</i> .....	18
	3.3.4 <i>Approvisionnement en carburant</i> .....	18
	3.3.5 <i>Services de manutention et services d’aéroport</i> .....	19
3.4	EMPLOYÉS .....	19
3.5	LIEUX D’EXPLOITATION.....	20
3.6	POSITIONNEMENT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE .....	23
	3.6.1 <i>Voyagistes</i> .....	23
	3.6.2 <i>Agences de voyages et distribution</i> .....	26
	3.6.3 <i>Transporteurs aériens</i> .....	27
3.7	CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE.....	28
	3.7.1 <i>Voyagistes et agences de voyages</i> .....	28
	3.7.2 <i>Transporteurs aériens</i> .....	29
	3.7.3 <i>Environnement</i> .....	31
3.8	FACTEURS DE RISQUE .....	31
4.	PRINCIPAUX ÉLÉMENTS D’INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE.....	35
4.1	DONNÉES ANNUELLES .....	35
4.2	DONNÉES PAR SECTEUR.....	36
4.3	STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES .....	37
4.4	DIVIDENDES .....	37
4.5	VÉRIFICATEURS .....	37

5.	<b>ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION.....</b>	<b>38</b>
6.	<b>CAPITAL SOCIAL DE LA SOCIÉTÉ, MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES ET PLACEMENTS ANTÉRIEURS .....</b>	<b>38</b>
6.1	<b>STRUCTURE DU CAPITAL.....</b>	<b>38</b>
6.2	<b>MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES .....</b>	<b>39</b>
6.3	<b>PLACEMENTS ANTÉRIEURS .....</b>	<b>40</b>
7.	<b>ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS .....</b>	<b>40</b>
7.1	<b>ADMINISTRATEURS .....</b>	<b>40</b>
7.2	<b>DIRIGEANTS .....</b>	<b>42</b>
8.	<b>RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES .....</b>	<b>44</b>

## **Notes explicatives**

### **Devises**

*Tous les montants dont il est question dans le présent document sont exprimés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.*

### **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 elle avise le lecteur que ces hypothèses à l'égard d'événements futurs, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Société, pourraient se révéler incorrectes puisqu'elles sont soumises à des risques et à des incertitudes qui touchent la Société. Ces facteurs de risque incluent entre autres la concurrence, la réglementation gouvernementale, le prix du carburant, l'évolution de la conjoncture économique en général, en particulier celle des taux de change et d'intérêt, le contexte des prix dans l'industrie du voyage, l'arrivée de nouveaux acteurs 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 »).*

### **Date de l'information**

*À moins d'indication contraire, l'information contenue dans la présente notice annuelle est arrêtée au 31 octobre 2003, soit la date de fin de l'exercice de la Société.*

## 1. STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

### 1.1. DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION

Transat A.T. inc. (la « **Société** » ou « **Transat** », termes référant à Transat A.T. inc. et à toutes ses filiales ou à Transat A.T. inc. seulement, selon ce que dicte le contexte) a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, par un certificat de constitution du 13 février 1987, sous la dénomination sociale 154117 Canada inc.

Depuis sa constitution, la Société a, par certificat de modification, modifié ses statuts afin d'apporter certaines modifications, dont les plus importantes visaient à : (i) modifier sa dénomination sociale pour Transat A.T. inc.; (ii) fixer le nombre de personnes devant composer le conseil d'administration à un minimum de neuf et un maximum de quinze et permettre au conseil d'administration de nommer des administrateurs en cours d'année; (iii) permettre la création d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries, ce qui a mené à la création de 2 400 000 actions privilégiées, série 1, de 250 000 actions privilégiées, série 2, et d'un nombre illimité d'actions privilégiées, série 3; (iv) subdiviser chaque action ordinaire sur la base de trois actions ordinaires pour chaque action ordinaire émise et en circulation; et (v) ajouter des restrictions à l'émission et au transfert des actions de la Société assorties d'un droit de vote afin que celle-ci conserve son statut de société « canadienne » au sens de la *Loi sur les transports au Canada*.

Le siège social et bureau principal de la Société est situé à la Place du Parc, 300, rue Léo-Pariseau, bureau 600, Montréal, Québec, H2X 4C2.

### 1.2. LIENS INTERSOCIÉTÉS AU 31 OCTOBRE 2003

Transat compte sept 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 Nolitur inc.) (« **Transat Tours Canada** »), Rêvateurs inc. (« **Rêvateurs** »), Transat A.T. (Barbados) Limited, Consultour inc. (« **Consultour** ») et Corporation de gestion hôtelière Caméléon (« **Caméléon** »).

Transat détient une participation de 70 % dans Mextour G.T. inc. (« **Mextour** ») et une participation de 40 % dans Gestour G.T. inc. (« **Gestour** »), lesquelles, à leur tour, détiennent respectivement 100 % de Trafictours de Cancun S.A. de C.V. (« **Trafic Tours Cancun** ») et 100 % de Trafic Tours de Mexico S.A. de C.V. (« **Trafic Tours Mexico** »).

Transat détient également une participation de 99,99 % dans Brok'Air S.A. (« **Brok'Air** »).

Brok'Air détient une participation de 100 % dans Eurocharter S.A.S. (« **Eurocharter** ») et une participation de 99,55 % dans Look Voyages S.A. (« **Look Voyages** »). Brok'Air détient également une participation de 5 % dans STAR Investissements S.A.S. (« **STAR Investissements** ») et dans STAR Formation S.A.R.L. (« **STAR Formation** »).

Look Voyages détient 100 % du capital social de Vacances Air Transat (France) S.A.S. (« **Vacances Air Transat (France)** »). Look Voyages détient également une participation de 44,27 % dans la 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** »), une participation de 50,93 % dans Caméléon Palmeraie S.A., une participation de 27,06 % dans La Française des circuits S.A., une participation de 98 % dans Look Viagens L.D.A. et une participation de 10 % dans la Sénégalaise d'hôtellerie et de loisirs du Royal Saly S.A., qui fait affaires sous le nom de S.H.L – Royal Saly. STAR Airlines détient 95 % du capital social de STAR Investissements, qui à son tour détient une participation de 100 % dans STAR International S.A.S., de 95 % dans STAR formation et dans SARL Formair, une participation de 44 % dans Culin Air Paris – CAP S.A. et une participation de 34 % dans Crystal TO S.A.

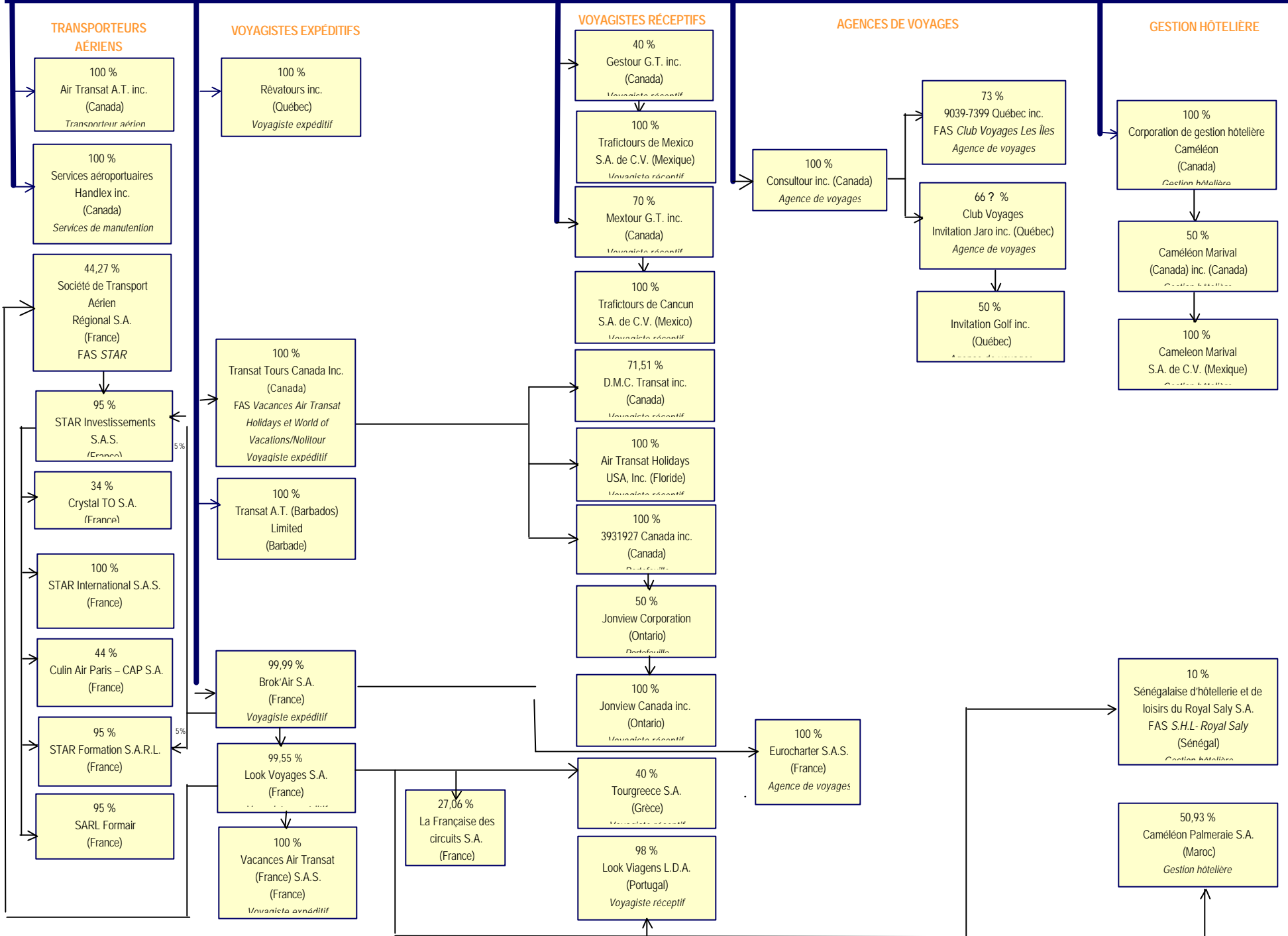
Transat Tours Canada possède deux divisions principales : Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour. Transat Tours Canada détient également 100 % du capital social de Air Transat Holidays USA, Inc. (« **Air Transat Holidays USA** ») et de 3931927 Canada inc., ainsi qu'une participation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

Consultour détient une participation de 73 % dans 9039-7399 Québec inc., laquelle fait affaires sous le nom de Club Voyages Les Îles, et une participation de 66 ? % dans Club Voyages Invitation Jaro inc., laquelle, à son tour, détient une participation de 50 % dans Invitation Golf inc.

Caméléon 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 2003, le territoire de constitution des principales filiales et sociétés apparentées 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 ni plus de 10 % des ventes consolidées et des revenus d'exploitation consolidés de Transat, et dont l'ensemble ne représentait pas plus de 20 % de l'actif consolidé total et des ventes et revenus d'exploitation consolidés totaux de Transat au 31 octobre 2003, ont été omises de cet organigramme et de la description qui précède.

# TRANSAT A.T. INC. (Canada)



## **2. ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ACTIVITÉS**

### **2.1. APERÇU**

Transat est une société intégrée 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 au Canada et en France. Transat est également active dans le transport aérien et les services à valeur ajoutée à destination. Finalement, Transat s'est assurée d'une présence solide dans la distribution par le biais de réseaux d'agences de voyages.

### **2.2. STRATÉGIE D'AFFAIRES**

Transat a comme objectifs de maintenir son leadership au Canada et de conserver sa position importante dans le secteur des voyages vacances en Amérique du Nord et en Europe, et ce en continuant de fournir à une vaste clientèle des services de voyages vacances de qualité à des prix abordables. La stratégie de croissance de Transat repose sur l'intégration verticale des principales composantes des voyages vacances. Les voyagistes et agences de voyages de la Société profitent de la disponibilité de sièges sur les propres transporteurs de la Société et, de plus en plus, d'un accès à ceux d'autres transporteurs aériens. Cette stratégie favorise les synergies, assure une loyauté réciproque entre les niveaux d'exploitation et permet un meilleur contrôle de la qualité des produits et services de la Société, sans compter qu'elle confère à Transat une plus grande souplesse pour modifier les prix ainsi que les produits et les services offerts par différents niveaux d'exploitation, ce qui lui permet ainsi d'améliorer sa capacité d'exercer ses activités de manière rentable.

Cette stratégie a amené la Société à faire l'acquisition de voyagistes expéditifs et d'agences de voyages, ou à y investir, aussi bien au Canada qu'en France, tout en continuant d'offrir des services de transport aérien. Cette stratégie a également mené la Société à acquérir ou à mettre en place des voyagistes réceptifs et des entreprises offrant des services à destination, ou à y investir, ainsi qu'à créer une filiale de gestion hôtelière ayant pour mission de gérer des hôtels selon les besoins des voyagistes de la Société.

La stratégie de croissance à long terme de Transat exige qu'elle se concentre sur ses activités principales : les voyages vacances et les produits connexes. Transat compte également s'étendre sur le plan géographique vers des marchés nouveaux et des marchés existants qui présentent un riche potentiel de rentabilité et continuer d'exploiter l'intégration verticale.

### **2.3. HISTORIQUE SUR LES TROIS DERNIERS EXERCICES**

Depuis son premier appel public à l'épargne en 1987 afin de créer Transat et Air Transat, la Société est devenue l'un des plus importants fournisseurs entièrement intégrés de voyages vacances et de services de voyage de calibre international en Amérique du Nord. À l'heure actuelle, Transat se classe aisément parmi les dix plus grands voyagistes intégrés au monde, exerçant ses activités uniquement dans le secteur des voyages vacances, dans deux régions géographiques, soit le Canada et la France. Les faits saillants de l'évolution de Transat des deux côtés de l'Atlantique au cours des trois derniers exercices sont présentés ci-après.

#### **2.3.1. Activités au Canada**

Au cours de l'exercice 2003, la Société a continué l'examen de ses activités de voyageur et de distribution et a entrepris d'autres initiatives dans le but d'accroître son efficacité opérationnelle et de réduire ses coûts.

La Société a débuté la réorganisation des activités de ses voyagistes expéditifs en mai 2001 par la création de Transat Tours Canada. Cette dernière résulte de la fusion des voyagistes Vacances Air Transat A.T. inc., Regent Holidays Limited et World of Vacations Limited, Les Voyages Nolitour inc. ayant été liquidée dans Transat Tours Canada peu de temps après. Les activités de Regent Holidays Limited à Toronto ont ensuite été



intégrées à celles de Nolitour au Québec et à celles de World of Vacations en Ontario.

Transat Tours Canada exerce désormais ses activités par l'entremise de deux divisions voyagistes, soit Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour, lesquelles constituent le cœur des activités de la Société au Canada. En 2002, ces divisions ont commencé à regrouper leurs ressources, sous l'égide de Transat Tours Canada, par la fusion de leurs systèmes de gestion de l'information, par le regroupement et l'intégration de leurs services financiers et de leurs services des ressources humaines, et par l'harmonisation de leurs activités de service à la clientèle. Le rôle stratégique de Transat Tours Canada a atteint son plein potentiel en 2003, celle-ci ne comportant dorénavant qu'une seule équipe de gestion qui se charge de positionner les différentes marques de Transat et d'exercer la majeure partie des activités de commercialisation des principaux voyagistes de la Société ainsi que celles d'Air Transat, tout en conservant l'identité commerciale distincte des marques Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour. Cette nouvelle structure permet une gestion beaucoup plus dynamique des stocks, qu'il s'agisse de chambres d'hôtel ou de sièges d'avion, ainsi qu'une réduction des coûts fixes de quelque trois millions de dollars par année.

Le 7 avril 2003, la Société a également débuté la réorganisation des activités de Tours Américanada International inc. (« **Américanada** »). Au fil des ans, Américanada avait élargi ses activités et son offre en agissant comme consolidateur de billets d'avion à tarifs négociés auprès de différentes sociétés aériennes, en offrant des séjours personnalisés en Floride et dans les îles comme la Barbade, les Bermudes, les Bahamas et Aruba ainsi que des circuits personnalisés en autocar, tout en œuvrant dans la location de maisons motorisées au Canada et aux États-Unis, et ce en plus d'offrir des croisières en Alaska, en Europe et dans les Caraïbes. Le double objectif de cette réorganisation était de transférer certains éléments d'actif d'Américanada à des filiales de Transat, à savoir Transat Tours Canada, Rêvateurs (un voyageur acquis en mars 2001), Air Transat et DMC Transat, puis de liquider Américanada dans Transat Tours Canada en date du 31 octobre 2003. La réorganisation d'Américanada, qui a entraîné la mise à pied de quelque 150 employés, a permis de placer ses gammes de produits dans un contexte commercial qui leur permet de se développer de manière rentable.

Toujours dans l'optique de sa stratégie de croissance visant à accroître sa présence dans toutes les grandes régions du Canada grâce à une offre élargie, Transat a annoncé, le 20 août 2003, la conclusion d'une entente d'une durée de deux ans avec WestJet, laquelle permet à Vacances Air Transat Holidays et à World of Vacations/Nolitour de nolisier des appareils Boeing 737 de WestJet au départ de centres urbains canadiens de taille moyenne vers des destinations dans le Sud. Les appareils à fuselage étroit de WestJet constituent un complément aux gros-porteurs d'Air Transat, ce qui permet à Transat d'accroître son offre de services dans certains marchés et d'étendre son offre à certaines régions qu'Air Transat n'aurait pas été en mesure de desservir sans ces appareils.

Le 11 septembre 2003, deux ans après les attentats terroristes du 11 septembre 2001, la Société a annoncé la mise en œuvre d'un plan visant à éliminer graduellement l'utilisation de six appareils Lockheed L1011-500 d'ici le 30 avril 2004, ce qui ouvre la voie à une flotte homogène plus petite et réduit donc les coûts d'exploitation. Ce plan, qui donne suite à l'engagement pris par la Société de revoir la flotte d'Air Transat, est expliqué de façon plus détaillée à la section 3.3 de la présente notice annuelle.

Conformément à sa stratégie de croissance axée sur l'intégration verticale, Transat poursuit également la mise en place des voyagistes réceptifs et des entreprises de gestion hôtelière et de services à destination, lesquels complètent les services offerts par les voyagistes expéditifs de la Société, assurent un plus grand contrôle de la qualité et améliorent les marges bénéficiaires.

Au début de l'exercice 2001, Transat a acquis une participation de 50% dans Jonview Corporation, une société de portefeuille détenant Jonview Canada, le plus important voyageur réceptif au Canada, pour une contrepartie au comptant de 10 564 000 \$. En septembre 2001, au moyen d'une série d'opérations avec le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (F.T.Q.) (le « **Fonds** »), l'un des principaux actionnaires de Transat et un actionnaire minoritaire de DMC Transat, Transat a ensuite réduit à 35,76 % sa participation dans Jonview Corporation (autrement qu'en actions votantes) et a augmenté à 71,51 % sa participation dans DMC Transat. Transat est tenue de racheter la participation du Fonds dans DMC Transat en 2009, pour une contrepartie au

comptant ou par l'émission d'actions, à condition que Transat soit toujours une société ouverte.

Transat détient une option d'achat et d'autres actionnaires de Jonview Corporation détiennent une option de vente visant l'acquisition, en 2004, de l'autre tranche de 50 % de Jonview Corporation à un prix devant être fixé en fonction de la moyenne des bénéfices réalisés au cours des deux meilleurs exercices sur les trois exercices précédant l'acquisition. Transat prévoit exercer son option d'achat au cours des prochaines semaines.

Caméléon, une filiale constituée en 1999 dont la mission est de gérer un réseau d'hôtels aux destinations principales desservies par des sociétés et des divisions de Transat, a débuté ses activités de gestion hôtelière en 2000 avec un établissement de catégorie 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. En 2003, Caméléon a introduit un concept connu sous le nom de Caméléon Le Club dans trois hôtels des Caraïbes. Le but de ce concept est d'ajouter une plus-value aux services offerts aux clients de Vacances Air Transat Holidays et de World of Vacations/Nolitour, principalement par l'entremise d'une conciergerie, et d'assurer ainsi leur satisfaction. 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.

Trafic Tours Mexico, une société constituée en 1999, offre des services à valeur ajoutée à destination au Mexique, plus spécifiquement à Puerto Vallarta, tandis que Trafic Tours Cancun, une société constituée en 2002, offre de tels services à Cancun.

En outre, une unité commerciale faisant partie de Consultour et portant le nom de Transat Distribution Canada a été créée en 2003 pour exercer les activités de distribution de la Société. Tout comme Transat Tours Canada à l'égard des voyageurs de la Société, cette unité constitue la pierre angulaire de la Société quant à l'intégration de ses activités de distribution, intégration qui fera appel à la fois aux agences de voyages et à Internet, non pas en parallèle, mais de manière fortement intégrée.

Ainsi, le 15 octobre 2003, la Société a procédé à la réorganisation de Voyages Exit inc. (« **Voyages Exit** »), sa filiale dont le mandat, depuis sa constitution en 1999, est d'accroître les activités de la Société dans le domaine du commerce électronique de détail. La réorganisation de Voyages Exit s'est réalisée en deux étapes. Voyages Exit a d'abord transféré à Consultour les éléments de son actif liés à son centre d'appels Internet et à ses activités d'agence de voyages connexes et a ensuite été liquidée dans Transat Tours Canada. Depuis cette réorganisation, l'agence de voyages en ligne de Voyages Exit est devenue un fournisseur de services de voyage de dernière minute vendus à rabais, exploitée en tant que division de Consultour sous la marque exitnow.ca, ainsi que le prestataire technique des autres sociétés et divisions de Transat quant à leurs besoins en matière de commerce électronique de détail. Voyages Exit sera dissoute au cours de l'exercice 2004.

La réorganisation de Voyages Exit s'inscrit dans la foulée d'une réorganisation majeure de Consultour débutée en 2002. Son but était de simplifier la structure de Consultour par le regroupement dans Consultour de toutes les agences de voyages que celle-ci détenait ou qui lui étaient affiliées et dont l'exploitation se faisait en tant qu'entités distinctes. Ainsi, entre avril et octobre 2002, 2868-1468 Québec inc., Voyages Agena inc., 9022-8016 Québec inc., Inter-Voyage inc., Voyages Solaris inc., Tourbec (1979) inc. et D & R Travel Inc. ont été liquidées dans Consultour. En outre, Corruna Travel Ltd., Jenkins Leaside Travel Ltd., 129133 Ontario inc., C. & R. Travel Limited, 3748502 Canada inc. faisant affaires sous TravelPlus, Voyages Mer et Monde M.C. Itée et Voyages Claire Champoux inc. ont été fusionnées avec Consultour le 31 octobre 2002. Toutes les entités liquidées dans Consultour au cours de l'exercice 2002 ont été dissoutes au cours de l'exercice 2003, à l'exception de D & R Travel Inc., qui sera dissoute au cours de l'exercice 2004.

Ayant terminé la réorganisation de ses agences de voyages et ayant intégré le réseau TravelPlus qu'elle a acquis en 2001, Consultour poursuit sa croissance par l'augmentation du nombre d'agences de voyages sous son contrôle, surtout dans les grands centres - ailleurs, elle privilégie le franchisage - et les solutions en ligne. Le réseau d'agences de vente en détail de Consultour compte dorénavant 209 agences de voyages. De ce

nombre, 27 agences sont la propriété exclusive de Consultour, tandis que les 182 autres sont franchisées. Au Québec, l'exploitation du réseau d'agences de voyages se fait sous les bannières Club Voyages et Voyages en Liberté, tandis qu'ailleurs au Canada elle se fait sous la bannière TravelPlus; en ligne, la bannière exitnow.ca est utilisée. Les services financiers et administratifs de Consultour ainsi que ses services des ressources humaines, des systèmes de l'information et de la commercialisation, lesquels sont tous fournis par l'entremise de l'unité commerciale Transat Distribution Canada, soutiennent tout le réseau.

### **2.3.2. Activités en France et ailleurs**

L'examen par la Société de ses activités de voyageur a également eu une incidence sur ses activités en France. Le 10 février 2003, Transat a annoncé la réorganisation de l'équipe de direction de Look Voyages et Vacances Air Transat (France). Les pertes de Look Voyages ont provoqué cette réorganisation, ces pertes ayant continué d'augmenter au cours de l'exercice 2003 et d'avoir une incidence négative sur les activités de la Société en France. C'est ainsi que, le 5 mai 2003, la Société a annoncé le plan social, exigé par la loi française, prévoyant la mise à pied de quelque 90 employés de Look Voyages. La Société a par conséquent comptabilisé une somme de 5,1 millions de dollars à ses coûts de restructuration liés à cette réorganisation, principalement pour couvrir les indemnités de cessation d'emploi. Bien que la Société prévoit tout de même encourir des pertes dans Look Voyages au cours de l'exercice 2004, ces pertes devraient être moindres compte tenu des changements importants mis en œuvre au cours de l'exercice 2003, lesquels se sont traduits non seulement par un changement dans l'équipe de direction, mais également par un remaniement de l'offre de la filiale française. De plus amples détails à ce sujet sont fournis à la section 3.1.4 de la présente notice annuelle. Malgré une année difficile, Transat est convaincue que Look Voyages demeure un voyageur et une marque sur lesquels il faut compter sur le marché français. Dans le cadre de son engagement à l'égard de la réorganisation de ses activités en France, Transat a investi une somme additionnelle de 15,0 millions de dollars dans ces activités.

En outre, dans le but de simplifier sa structure en Europe, la Société a procédé, en deux étapes, à la réorganisation d'Eurocharter. À la première étape, Consultour a transféré à Transat toutes les actions qu'elle détenait dans Eurocharter, que Transat a ensuite transférées à Brok'Air en date du 29 octobre 2003. À la même date, Vacances A.T. Europe S.A., une société de portefeuille détenue à 99,99 % par Transat, a été fusionnée à Brok'Air rétroactivement au 1<sup>er</sup> novembre 2002.

Une autre démarche importante de la Société a été la vente de CAïD S.A., exerçant ses activités sous le nom commercial Anyway. Cette société, troisième plus importante agence de voyages en ligne en France, était détenue à 99,99 % par Brok'Air. Elle a été créée en 1988 en tant qu'agence de voyages à rabais et a étendu ses activités avec des services en ligne sur Minitel en 1995 puis sur Internet en 1999. Le 31 octobre 2003, Transat a conclu la vente d'Anyway pour une contrepartie au comptant d'environ 53 824 000 € (83 163 000 \$) à IAC/Inter Active Corp., chef de file mondial du commerce en ligne qui, entre autres, regroupe des grandes marques en ligne dans le domaine du voyage, dont Expedia. La vente a donné lieu à un gain net de 34 356 000 € (53 101 000 \$).

Au cours de l'exercice 2004, Transat prévoit exercer son option d'achat relativement à l'acquisition du voyageur réceptif Tourgreece, un partenaire de longue date situé à Athènes en Grèce dans lequel la Société détient une participation de 40 % qu'elle a acquise en mars 2001 par l'entremise de sa filiale Look Voyages, pour une contrepartie au comptant de 1 629 000 \$. L'exercice de cette option d'achat conférera à la Société une participation majoritaire selon un pourcentage final qui reste à être déterminé.

### 2.3.3. *Autres événements*

L'année 2003 s'est encore une fois révélée exigeante pour l'industrie internationale du tourisme, y compris Transat. Bien que l'hiver 2002-2003 ait généré une croissance et de meilleurs résultats que ceux de l'hiver 2001-2002, le printemps 2003 a apporté la guerre en Irak et, par-dessus tout, l'apparition du syndrome respiratoire aigu sévère (« **SRAS** »), particulièrement au Canada. Ces deux événements ont eu pour effet de gâcher la saison d'été 2003, d'effrayer les touristes et de perturber les activités, déjà sensibles à la persistance de la menace terroriste dans la foulée des événements du 11 septembre 2001 et à la surcapacité subsistant dans le marché. Inutile de préciser que les taux de remplissage et le rendement ont été durement touchés.

Le 5 mai 2003, Transat a réagi en annonçant qu'elle coupait le poste d'environ 500 employés d'Air Transat et de voyageurs canadiens. De plus, Transat a réduit de 25 % la capacité de son transporteur aérien en ne renouvelant pas les contrats de location de deux des appareils d'Air Transat en avril 2003, ce qui s'est traduit par une réduction de capacité de 10 %, l'autre portion de 15 % étant une suite directe de la crise du SRAS.

En France, Vacances Air Transat (France), le spécialiste du long-courrier de Transat, a été frappée de plein fouet par la crise du SRAS. Alors qu'une année record semblait se dessiner, l'organisation a dû se placer en mode de gestion de crise en l'espace de quelques semaines. L'élargissement de l'offre de Vacances Air Transat (France), réalisée avec succès, a permis malgré tout d'atténuer les effets de la crise du SRAS. La section 3.1.3 de la présente notice annuelle traite de cette question de façon plus détaillée.

Comme ce fut le cas pour les exercices 2002 et 2001, la Société a réagi de façon dynamique aux défis qu'elle a dû relever au cours de l'exercice, ce qui prouve la capacité de Transat de s'adapter rapidement à un contexte difficile et à des circonstances changeantes.

Au cours de l'exercice 2001, qui, à ce jour, reste le plus difficile dans l'histoire de Transat, la Société avait réussi à surmonter les obstacles et à soutenir les pressions découlant de la nécessité de faire face aux attaques terroristes du 11 septembre 2001, qui se sont produites immédiatement après qu'Air Transat ait vécu son plus sérieux incident à ce jour lorsqu'un de ses avions à destination du Portugal a été forcé, le 24 août 2001, d'effectuer un atterrissage d'urgence à Terceira, dans les Açores.

Pour faire face à la diminution de la demande enregistrée par suite du 11 septembre 2001, la Société avait mis sur pied un plan d'urgence, principalement au Canada, duquel avaient découlé une réduction de 25 % de la capacité d'Air Transat pour la saison automne-hiver; une réduction allant jusqu'à 25 % de son personnel et des réductions ou des gels de salaire pour les membres de la direction et les employés non syndiqués, qui ont cessé de s'appliquer au début de l'exercice 2003; et un resserrement de toutes les autres dépenses.

La Société avait en outre réussi à se procurer des liquidités additionnelles s'élevant à 182 970 000 \$ afin d'augmenter les liquidités disponibles aux fins du fonds de roulement. Ces liquidités additionnelles provenaient des sources suivantes : (i) le renouvellement, le 10 janvier 2002, de la facilité de crédit renouvelable de 90 000 000 \$ en vertu d'un accord avec son syndicat bancaire; (ii) le placement, toujours le 10 janvier 2002, par la Caisse de dépôt et placement du Québec et par le Fonds, de 10,0 millions de dollars chacun sous forme de débentures non convertibles de la Société, ainsi qu'un placement de 21 865 000 \$ de type similaire par la direction de la Société et de ses filiales; et (iii) l'émission, le 19 février 2002, de 51 105 000 \$ en débentures subordonnées non garanties convertibles à 9 % venant à échéance en mars 2007 en faveur d'un syndicat de prise ferme dirigé par Marchés mondiaux CIBC inc. Pour de plus amples renseignements concernant ces ententes, prière de se reporter aux notes 9, 11 et 13 des états financiers consolidés vérifiés de la Société en date du 31 octobre 2003, lesquels font partie du rapport annuel 2003 de la Société et sont intégrés aux présentes par renvoi.

Le 28 février 2003, la Société a de nouveau renouvelé auprès de son syndicat bancaire la facilité de crédit renouvelable de 90 000 000 \$ mentionnée ci-dessus jusqu'en août 2004. Cette entente, à laquelle sont également parties Air Transat et Transat Tours Canada à titre d'emprunteurs, prévoit que le prêt à terme peut être renouvelé pour une année supplémentaire si certaines conditions sont remplies. Selon les modalités prévues à

cette entente, la Société peut effectuer des prélèvements par voie d'acceptations et de prêts bancaires, ainsi que par l'émission de lettres de crédit libellées en dollars canadiens ou américains. Le taux d'intérêt est fixé selon une grille de ratios qui varient en fonction du niveau de certains ratios financiers calculés sur une base consolidée. En vertu de cette entente bancaire, la Société, ses filiales canadiennes importantes et Brok'Air consentent en faveur de leurs banquiers des hypothèques mobilières sur l'universalité de l'ensemble de leurs biens meubles. De plus, la Société, Brok'Air 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 de Transat qui n'ont pas concédé de sûretés aux prêteurs maintiennent leur engagement de ne pas donner leurs biens en garantie.

Grâce à la réaction rapide de la Société face aux difficultés qu'elle a rencontrées de 2001 à 2003, ainsi qu'à la mise en œuvre de modifications dans sa structure, la Société a réussi à transformer son organisation et à bâtir une base solide pour appuyer sa croissance. La Société a ainsi été en mesure d'enregistrer un bénéfice pour l'exercice 2002 et d'obtenir des résultats satisfaisants en 2003 malgré le SRAS, puisqu'elle a atteint la plupart des objectifs qu'elle s'était fixés, particulièrement ceux de réduire ses coûts et, au Canada, de regrouper ses activités de voyageur d'une part et de distribution d'autre part, ainsi que d'accroître la rentabilité de ses activités en France. De ces objectifs, seul le dernier s'est révélé plus difficile à réaliser en raison de la conjoncture économique défavorable, mais la Société prévoit une réduction de ses pertes en 2004 et un redressement en 2005.

La capacité de la Société de réaliser ses objectifs dépend de ses ressources financières et non financières. Les ressources financières de la Société se composent des soldes d'encaisse qui ne sont pas détenus en fiducie ou autrement réservés, de 243,0 millions de dollars au 31 octobre 2003, ainsi que des lignes de crédit actuellement en place qui permettent à la Société de disposer d'un montant pouvant atteindre 73,5 millions de dollars pour l'exercice 2004. Les ressources non financières de la Société comprennent ses employés qui se sont engagés à travailler en équipe afin d'assurer la satisfaction globale des clients, une structure intégrée verticalement qui permet un meilleur contrôle de la qualité des produits et services de la Société, l'accès exclusif à certains hôtels dans les Caraïbes et plus de 15 ans de relations privilégiées avec de nombreux hôtels en Europe et dans les Caraïbes ainsi que, enfin et surtout, une forte image de marque.

À cet égard, la Société, comme elle l'a annoncé en décembre 2003, a entièrement redessiné son image de marque et a mis en œuvre une stratégie de marque pour Transat et ses filiales et divisions. Ainsi, Transat, Air Transat, Vacances Air Transat Holidays, TravelPlus et Club Voyages, bien qu'elles conservent chacune leur nom, affichent dorénavant les mêmes couleurs et le même logo, soit l'étoile bleu pâle apparaissant en page couverture de la présente notice annuelle, ainsi que le même type de caractères sur fond bleu foncé. L'objectif est de créer un lien solide, visible et facilement reconnaissable entre les diverses sociétés et divisions qui forment Transat, conformément à sa stratégie d'intégration verticale. La Société renforcera ainsi son offre sur le marché en regroupant ses ressources de commercialisation de manière à rendre son approche intégrée, et les avantages en résultant, plus évidents pour les consommateurs. Les autres sociétés et divisions qui ne font pas partie de cette nouvelle image de marque, comme World of Vacations/Nolitour et Caméléon, maintiendront leur stratégie de commercialisation actuelle dans le but de diversifier l'approche de commercialisation de Transat et de mettre l'accent sur leur identité et les gammes de produits qui leur sont propres. Quant aux autres entreprises de la Société au Canada, en France et ailleurs, la Société travaillera de concert avec l'équipe de direction de chacune d'elles pour décider, après un examen attentif, de l'approche qui convient le mieux.

En dépit de circonstances difficiles résultant d'événements exceptionnels, toutes les mesures décrites ci-dessus, dont certaines ont été entièrement mises en œuvre pendant l'exercice 2003, ont préparé le terrain pour accroître davantage la réduction des coûts, l'efficacité opérationnelle et la rentabilité des produits et services de la Société. Pour poursuivre sur cette lancée, la Société se concentrera, pour l'exercice 2004, sur les objectifs qu'elle a définis, qui sont de ramener Look Voyages à la rentabilité, ce qui est prévu pour 2005; de poursuivre l'intégration de la technologie Internet au modèle d'entreprise de la Société grâce, notamment, à des plates-formes interentreprises qui devraient permettre aux voyageurs et aux canaux de distribution de la Société d'accroître leurs revenus et de réaliser des économies, augmentant ainsi les marges d'exploitation de Transat; de

tirer profit des gains de souplesse et de continuer de diminuer les coûts du transporteur aérien; de repositionner la marque de la Société sur le marché afin d'appuyer sa stratégie d'intégration verticale, et enfin de recenser des possibilités de croissance en Amérique du Nord et en France.

#### **2.4. FACTEURS INFLUENÇANT LA DEMANDE**

En 2003, le climat géopolitique incertain, la persistance de la menace terroriste, la guerre en Iraq et l'impact défavorable du SRAS ont porté atteinte à la demande dans le secteur des voyages vacances, au moment où la mauvaise conjoncture économique empêchait également une forte reprise du marché des voyages vacances. Pendant la saison d'été, le nombre de voyageurs au Canada a baissé de plus de 19 %, une conséquence immédiate de la crise du SRAS, tandis qu'en France, ce nombre a diminué de près de 18 %, le SRAS ayant envenimé une situation déjà difficile.

Malgré ces circonstances défavorables, le marché des voyages vacances a connu une légère croissance et a ainsi démontré sa résilience, surtout après la baisse de 5 % de la demande en 2002 – la plus importante depuis 1950 – qui a suivi les attaques terroristes du 11 septembre 2001. Ainsi, bien que le nombre total de voyageurs ait reculé de 4,4 % par rapport à 2002 (ce recul ayant résulté d'une baisse de 2,6 % du nombre de voyageurs au Canada et de 11,3 % du nombre de voyageurs en France), les revenus totaux de la Société ont augmenté grâce à une croissance de 2,1 % de ses revenus au Canada, en partie compensée par une diminution de 1,3 % de ses revenus provenant de ses activités en France. Cette progression globale des revenus est principalement attribuable à des augmentations de prix et à l'incidence des taux de change sur les activités de la Société en France.

Au delà des vicissitudes de la conjoncture, les tendances principales demeurent favorables. Selon l'Organisation mondiale du tourisme (OMT), il y aura, en 2010, plus d'un milliard de touristes dans le monde, comparativement à 700 millions à l'heure actuelle, chiffres qui excluent le tourisme intérieur. Ces prévisions se fondent en grande partie sur les facteurs fondamentaux suivants : le niveau de vie général augmente; la population vieillissante est en meilleure santé, dispose de plus de temps libre et de ressources financières; et les pays jadis assujettis à des régimes totalitaires connaissent aujourd'hui une liberté nouvelle.

La croissance que l'industrie des forfaits voyages a connue au cours des dernières années tient quant à elle à divers facteurs, dont l'efficacité accrue des appareils qui réduit les coûts du transport aérien, 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.

Après deux années ponctuées d'événements exceptionnels, Transat s'attend à ce que le nombre total de voyageurs augmente durant l'exercice 2004, ce qui entraînera une hausse des revenus par rapport à l'exercice 2003. La saison hivernale 2004 devrait donner de meilleurs résultats que celle de 2003. Au Canada, les réservations sont en hausse et le désir de voyager semble bien présent malgré la persistance des menaces terroristes. Même si la concurrence demeure forte sur le marché ontarien, la décision de Transat de gérer avec prudence son offre sur ce marché, alliée aux efforts de regroupements entrepris en 2003, porte ses fruits. En France, la Société continue d'inscrire des résultats encourageants pour les forfaits. Les réservations pour vol sec chez Look Voyages, qui ne font plus partie de ses activités de base (se référer à la section 3.1.4 de la présente notice annuelle), connaissent une baisse plus rapide que prévu. Par conséquent, la Société n'entrevoit pas d'améliorations importantes pour le prochain trimestre en France. Bien qu'il soit encore tôt pour prévoir comment se profile la saison d'été, les réservations au Canada et en France devancent celles de 2003 à la même date. Cependant, la capacité accrue dans le marché exerce des pressions sur les prix. C'est le cas notamment au Royaume-Uni à destination du Canada et dans certaines autres destinations européennes.

#### **2.5. TENDANCES**

Au cours des dernières années, le secteur des voyages vacances au Canada 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 voyagistes de moindre envergure, quatre principaux

voyagistes, dont deux sont de propriété étrangère, dominant maintenant l'industrie canadienne.

Bien que le marché ait évolué de façon similaire au Royaume-Uni, la France quant à elle constitue toujours un marché très fragmenté comptant plusieurs grands voyagistes et un nombre important de voyagistes plus petits. La Société estime que la mondialisation et la concentration des marchés auront également une incidence sur le marché français. Pour plus de détails sur les tendances, prière de consulter la section 3.6 de la présente notice annuelle traitant du positionnement par rapport à la concurrence.

### **3. DESCRIPTION NARRATIVE DE L'ACTIVITÉ**

Certaines données sur la part de marché ainsi que sur le positionnement concurrentiel des sociétés de 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, et ce dans deux régions géographiques, soit le Canada et la France. Les revenus de Transat pour les deux exercices complétés les plus récents ont été de 2 096 649 000 \$ pour l'exercice 2003 et de 2 073 508 000 \$ pour l'exercice 2002. De ces montants, les activités de la Société au Canada comptent pour 1 525 846 000 \$ pour l'exercice 2003 et 1 494 976 000 \$ pour l'exercice 2002, tandis que les activités en France et ailleurs représentent des revenus de 570 803 000 \$ et de 578 532 000 \$ pour ces mêmes exercices. Ces chiffres ne comprennent pas les entités, comme STAR Airlines et Tourgreece, qui ne sont pas des filiales de la Société au sens qui est donné à ce terme par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, les revenus de ces entités étant comptabilisés de façon séparée dans les états financiers consolidés vérifiés de la Société.

#### **3.1. VOYAGISTES**

La Société agit à titre de voyageur expéditeur par l'entremise de Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour (deux divisions de Transat Tours Canada), de Rêvatours (acquise en mars 2001), ainsi que par l'entremise de ses filiales françaises Vacances Air Transat (France), Look Voyages et Brok'Air. DMC Transat, Air Transat Holidays USA, Jonview Canada (affiliée depuis janvier 2001), Tourgreece (affiliée depuis mars 2001), Trafic Tours Mexico (constituée en 1999) et Trafic Tours Cancun (constituée en 2002) exercent leurs activités en qualité de voyagistes 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 des autres avantages engendrés par la stratégie d'intégration verticale de la Société. Une description des produits offerts par certains de ces voyagistes suit.

##### **3.1.1. Produits de Transat Tours Canada**

Transat Tours Canada, par l'entremise de ses divisions Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour, offre à sa clientèle des voyages de qualité à des prix attrayants et est le plus important voyageur appartenant à des intérêts canadiens. Elle a développé deux principaux types de produits afin d'équilibrer ses revenus d'une saison à l'autre, 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.

Quant aux destinations soleil, la division Vacances Air Transat Holidays 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, Toronto et Vancouver.

Pour les vacances en Europe, Vacances Air Transat Holidays offre également des séjours de courte durée (dans des hôtels, des studios, des appartements et des chambres d'hôtes), louer une automobile (selon la formule location ou achat-rachat) ou acheter des billets de train. En ce qui concerne les voyages vers la France, Vacances Air Transat Holidays 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 Holidays vend des vols principalement sur Londres (Gatwick), Birmingham, Cardiff, Exeter, Manchester, Newcastle, Édimbourg, Glasgow, Belfast, Dublin et Shannon. Vacances Air Transat Holidays 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 Holidays offre des vols intérieurs, des croisières dans les Caraïbes, en Alaska et en Europe, ainsi que des circuits en autocar, principalement en Europe.

Le voyageur World of Vacations/Nolitour offre sur les marchés de l'Ontario, des provinces atlantiques, des Prairies, de l'Ouest canadien et du Québec 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 comme les Bahamas, les Caraïbes, le Mexique, Cuba et l'Amérique du Sud. Au Canada, World of Vacations/Nolitour se spécialise dans les forfaits courts séjours dans toutes les grandes villes et offre également des forfaits dans les principales stations de ski. L'été, World of Vacations/Nolitour ajoute à sa gamme de produits les principales destinations européennes, dont la Grèce et l'Italie, cette destination étant vendue sous la bannière Auratours. World of Vacations/Nolitour dessert, entre autres, un grand nombre des agences de voyages indépendantes au pays.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2003, les divisions Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour de Transat Tours Canada ont servi environ 905 000 voyageurs, comparativement à 931 000 pour l'exercice 2002.

### **3.1.2. Produits de Rêvatours**

Voyagiste 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. Au cours de 2003, le personnel et les activités de Rêvatours ont été transférés au siège social de Transat à Montréal, de manière à ouvrir la voie à une intégration avec d'autres voyageurs Transat. Au cours de l'exercice 2003, Rêvatours a servi quelque 5 000 clients du Québec, comparativement à 4 000 pour l'exercice 2002.

### **3.1.3. Produits de Vacances Air Transat (France)**

Le premier objectif de Vacances Air Transat (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, ainsi qu'à destination des États-Unis. Bien que le Canada et l'Amérique du Nord demeurent des destinations long-courriers pour les Français, ces destinations ont de moins en moins d'incidence sur les ventes de Vacances Air Transat (France) à mesure que celle-ci lance de nouveaux produits. Vacances Air Transat (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), le Mexique et les Antilles françaises et 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 2004 comprennent des offres élargies, principalement en Asie et dans l'océan Indien. Grâce à ce vaste assortiment de destinations, Vacances Air Transat (France) est en bonne voie de devenir un spécialiste du long-courrier sur le marché français.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2003, Vacances Air Transat (France) a servi environ 77 000 voyageurs, comparativement à 82 000 pour l'exercice 2002.

### **3.1.4. Produits de Look Voyages**

Look Voyages demeure un voyageur et une marque sur lesquels il faut compter sur le marché français. Elle 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. Les clubs Lookéa sont gérés selon une formule hybride faisant appel à des partenaires pour la gestion des centres de villégiature tandis que Look Voyages s'occupe des activités et supervise le site.

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

Un revirement dans les produits offerts par Look Voyages, provoqué par une année difficile en raison de la pression très vive de la concurrence et des conditions économiques moins qu'optimales, a marqué l'année 2003. Look Voyages a d'abord procédé au repositionnement du produit phare que représentent pour elle les Clubs Lookéa, qui avaient perdu du terrain en raison de prix trop élevés. Elle a ensuite lancé un nouveau produit hôtelier, sous la marque Lookéko. Fondée sur des ententes particulières avec divers établissements hôteliers, cette formule fait appel à une stratégie de prix très audacieuse, le prix demeurant le facteur décisionnel le plus important pour les touristes en France comme ailleurs.

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. Dans le cadre des modifications qu'elle souhaite mettre en œuvre relativement à son offre, Look Voyages se concentrera dorénavant sur les destinations où elle a des volumes importants, elle mettra sur la vente de forfaits et de billets d'avion pour des vols nolisés et elle réduira considérablement le risque à l'égard de la vente de billets d'avion pour les vols réguliers, ce qui représentait récemment près de la moitié de ses activités.

Pour la période de douze mois terminée le 31 octobre 2003, Look Voyages a servi environ 140 000 voyageurs, comparativement à 160 000 pour l'exercice 2002.

### **3.1.5. Produits de Brok'Air**

Brok'Air est une société française active dans la commercialisation de 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.

### **3.1.6. Produits de DMC Transat**

DMC fournit aux voyageurs étrangers une gamme complète de produits touristiques canadiens à prix concurrentiels pour les personnes voyageant seules ou en groupe. DMC offre deux grands types de produits, soit l'organisation de voyages vacances (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. Elle a réussi à commercialiser le Maroc à titre de nouveau marché francophone en offrant un vol hebdomadaire vers Montréal. Elle commercialise également de nouveaux produits, tels que des circuits de motoneige ainsi que des circuits d'avant et d'après congrès. DMC vise principalement le marché français, mais continue de faire la promotion de ses produits dans de nouveaux marchés.

DMC Transat a servi 31 000 voyageurs pendant la période de 12 mois terminée le 31 octobre 2003, comparativement à 36 000 pour l'exercice 2002.

### **3.1.7. Produits de Jonview Canada**

Le voyageur réceptif Jonview Canada, chef de file au pays, a des bureaux à Montréal et à Toronto. Il dispose également un réseau de distribution en France, au Royaume-Uni et en Italie. Jonview Canada commercialise sa vaste gamme de produits auprès de voyageurs situés principalement en Europe, et surtout en

France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie, en Suisse, aux Pays-Bas et en Belgique. Elle dessert également des clients en Amérique du Sud, en Amérique latine, en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Asie (surtout au Japon).

Jonview Canada offre une gamme complète de forfaits vacances au Canada, comprenant des circuits en autocar, 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 Canada offre également, par l'intermédiaire de sa division *Canadian and International Student Services*, une gamme complète de forfaits pour l'apprentissage de l'anglais et du français (en tant que langues secondes) en offrant des cours d'anglais et de français accompagnés d'activités culturelles dans des écoles et des camps de vacances.

Au cours de la période de 12 mois terminée le 31 octobre 2003, Jonview Canada a accueilli au pays 265 000 touristes étrangers, comparativement à 161 000 pour l'exercice 2002.

### **3.1.8. Produits de Tourgreece**

Tourgreece est un voyageur réceptif solidement établi à Athènes, en Grèce, depuis 25 ans. Elle offre une large gamme de forfaits vacances, tels que des 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.

Comparativement à 120 000 pour l'exercice 2002, Tourgreece a servi environ 55 600 voyageurs au cours de l'exercice 2003, dont la moitié étaient des clients de sociétés et de divisions de Transat, et plus particulièrement de World of Vacations/Nolitour et de Look Voyages, qui est propriétaire de quatre Clubs Lookéa en Grèce.

## **3.2. AGENCES DE VOYAGES ET DISTRIBUTION**

### **3.2.1 Agences de voyages**

Les agences de voyages vendent une grande variété de produits, y compris ceux des sociétés et des divisions de Transat. Les agents de voyages effectuent les réservations des produits, soit par l'intermédiaire de systèmes de réservation informatisés, soit par téléphone.

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 209 points de vente, le tout géré par Consultour, sous les bannières Club Voyages et Voyages en Liberté au Québec et, à l'extérieur du Québec, sous la bannière TravelPlus. Consultour, par l'entremise d'Eurocharter, détient et exploite aussi 63 agences de voyages à l'échelle de la France sous la bannière Club Voyages. Toutefois, à des fins de commercialisation, certaines de ces agences ont changé de marque et sont passées aux couleurs de Look Voyages, afin de bénéficier de la renommée de Look Voyages, qui est une marque bien connue sur le marché français, et pour profiter de ses activités de commercialisation.

Transat a l'intention d'exploiter 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 par laquelle Club Voyages et TravelPlus partagent toutes deux une identité et un logo communs tout en conservant leur dénomination distincte. Cette initiative fait partie de la nouvelle stratégie de Transat en matière de marque, laquelle est décrite à la section 2.3.3. de la présente notice annuelle. Le savoir-faire qu'a acquis exitnow.ca dans la distribution sur Internet est transmis aux agences traditionnelles, dites « brique et mortier », dans le but d'harmoniser l'ensemble des activités de distribution.

### **3.2.2 Commerce électronique**

Lancée en 1999, la première initiative de commerce électronique de Transat et le premier site Web axé sur la vente de forfaits et de vols nolisés, *exitnow.ca* (anciennement Voyages Exit exerçant ses activités sous *exit.ca*) est devenue une division de Consultour dont la mission comporte deux volets, le premier étant l'exploitation d'un centre d'appels en ligne consacré au secteur du voyage de dernière minute à rabais du marché canadien et le deuxième étant d'agir comme « prestataire technique » des autres sociétés et divisions de Transat quant à leurs besoins en matière de commerce électronique de détail. *exitnow.ca* exploite plus précisément les sites Web d'Air Transat, de Vacances Air Transat Holidays, de Club Voyages et de TravelPlus, en procurant à celles-ci leur savoir-faire en matière d'Internet et en les aidant à établir une stratégie « clic et mortier » (*brick and click*).

Ainsi, Transat entend poursuivre une stratégie de distribution hybride, qui allie les agences de voyages traditionnelles et Internet. Bien que les opérations en ligne gagnent en popularité partout dans le monde et que l'industrie du voyage soit à l'avant-garde à ce chapitre, une bonne partie de la clientèle préfère traiter avec un agent de voyage et utilise Internet comme source de renseignements seulement. Cela dit, Internet peut jouer un rôle extrêmement utile dans l'initiation et le maintien de relations entre agents de voyages et clients. En outre, on peut facilement imaginer une variété d'applications d'affaires et d'outils de gestion susceptibles d'apporter une valeur ajoutée aux agents de voyages. C'est dans ce contexte que la plate-forme technologique *exitnow.ca* entre en jeu, en servant de pierre angulaire des activités en ligne de la Société. Cette plate-forme joue un rôle clé dans la satisfaction des attentes tant des clients que des agents de voyages, tout en réduisant les coûts de manière significative, ce qui se traduit par une efficacité rentable pour tous, y compris la clientèle.

### **3.3. TRANSPORT AÉRIEN**

Air Transat 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. Itée. 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 Moncton, Winnipeg et Saskatoon. En raison de certaines modifications de politique qui sont entrées en vigueur en 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 se sont ajoutées à celles qu'Air Transat détenait déjà pour les États-Unis, Cuba, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne. En 2003, Air Transat a été désignée comme transporteur régulier au Mexique et en République dominicaine, ce qui porte à treize le nombre de pays où elle détient ce statut.

En 2003, Air Transat a offert des vols vers quelque 90 destinations dans 25 pays et est demeurée en tête des transporteurs aériens spécialisés dans les services nolisés au Canada. Au cours de la saison hivernale, Air Transat a desservi plus de 50 destinations dans 25 pays, en offrant des vols surtout vers des destinations du Sud ou d'autres destinations soleil. Pendant l'été, Air Transat déplace la majeure de sa capacité vers l'Europe, tout en conservant des vols vers des destinations du Sud. En 2003, Air Transat a offert des vols directs vers une trentaine de villes dans plus de 20 pays d'Europe.

Air Transat a terminé l'examen de sa flotte, débuté au cours de l'exercice 2002 dans le but de se prévaloir d'occasions 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. Le plan d'Air Transat pour le renouvellement de sa flotte, dont la réalisation sera terminée d'ici le mois de juin 2004, harmonisera la flotte du transporteur et réduira ses coûts d'exploitation. Ce plan prévoit le retrait graduel des six Lockheed L-1011-500 du transporteur d'ici le 30 avril 2004. Trois de ces appareils ont été mis au rancart le 31 octobre 2003 et les trois autres le seront avant le 30 avril 2004. Pour les remplacer, Air Transat ajoutera quatre Airbus A310, à raison d'un appareil par mois en février, mai et juin 2004 et d'un appareil de réserve pendant l'exercice 2004.

Ainsi, à compter de la saison d'été 2004, la flotte d'Air Transat se composera de 13 gros-porteurs long-courriers Airbus, soit trois Airbus A330-200 de 363 sièges chacun, un Airbus A330-300 de 362 sièges et neuf Airbus A310-308 de 259 sièges chacun. Le plan de renouvellement de la flotte d'Air Transat a entraîné une charge de 33,7 millions de dollars avant impôts liée à l'élimination graduelle d'appareils, laquelle charge fait partie de celle liée à la restructuration de la Société. En outre, les trois appareils Lockheed L-1011-500 restants, qui seront utilisés jusqu'au 30 avril 2004, feront l'objet d'un amortissement accéléré d'environ 6,0 millions de dollars avant impôts. Au 31 octobre 2003, les obligations en vertu de contrats de location-acquisition relatifs à des aéronefs, des moteurs d'avions et d'autres obligations, qui viennent à échéance à différentes dates échelonnées de 2004 à 2009, se sont élevées à 17 844 000 \$ pour l'exercice 2003. Les engagements d'Air Transat en vertu de contrats de location-exploitation relatifs à des aéronefs, au terrain, à des contrats d'entretien et à des locaux se sont élevées à 367 190 000 \$ pour l'exercice 2003, répartis comme suit : 7 008 000 \$ et 272 928 000 \$ US. De plus, dans le cadre de certains financements d'aéronefs échéant jusqu'en 2008, Air Transat s'est portée garante d'une partie de la valeur résiduelle qui s'établit à 56 518 000 \$ US (74 586 000 \$).

Au printemps 2002, Aéroports de Montréal (« **ADM** »), l'autorité aéroportuaire gestionnaire de l'Aéroport international Pierre-Elliott-Trudeau de Montréal (« **Montréal-Trudeau** ») et de l'Aéroport international de Montréal à Mirabel (« **Montréal-Mirabel** »), a annoncé sa décision de centraliser tous les vols passagers à Montréal-Trudeau et de transformer l'aéroport Montréal-Mirabel en plate-forme spécialisée dans le cargo et le développement industriel. Par la suite, Air Transat a entamé des négociations avec ADM qui ont mené à la conclusion d'une entente en janvier 2004, laquelle prépare le terrain au déménagement d'Air Transat à Montréal-Trudeau à la fin de novembre 2004, date à laquelle le transfert à cet aéroport de tous les vols d'Air Transat qui étaient exploités de Montréal-Mirabel est prévu. Le personnel administratif devrait emménager dans ses nouveaux bureaux au plus tard en mai 2005. En vertu de l'entente intervenue entre ADM et Air Transat, ADM construira l'édifice qui accueillera le nouveau siège d'Air Transat et son hangar et le louera à Air Transat pour une période maximale de 40 ans. L'entente, dont les modalités satisfont Air Transat, stipule également qu'ADM achètera les installations d'Air Transat à l'aéroport Montréal-Mirabel. Le déménagement ne devrait pas avoir d'incidence négative sur la structure de coûts d'Air Transat et créera un nouvel environnement qui sera apprécié des clients et des employés du transporteur.

La Société, par l'entremise de Look Voyages, détient une participation de 44,27 % 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, des Caraïbes et, de plus en plus, des Antilles, et ce tant pour les besoins de Look Voyages que pour ceux d'autres voyageurs.

Au cours de la saison d'hiver 2003-2004, STAR Airlines et Air Transat se sont échangé des appareils, selon une entente mutuellement avantageuse. Ainsi, jusqu'à la fin de la saison d'hiver, STAR Airlines loue et exploite un appareil Airbus A330 d'Air Transat tandis que cette dernière loue et exploite deux des Airbus A320 de STAR Airlines, des appareils plus petits dont le rayon d'action se prête bien à la desserte des destinations hivernales d'Air Transat. STAR Airlines nolise également un Airbus A330-200 pour la saison d'hiver et s'est engagée à louer un autre Airbus A330-200 dont la livraison est prévue pour novembre 2004. D'ici la fin de l'année 2004, STAR Airlines prévoit exploiter deux Airbus A330-200 et réduire sa flotte d'Airbus A320, dont les contrats de location arrivent à échéance, de deux ou trois appareils.

Au cours de l'exercice 2003, environ 2,5 millions de passagers ont voyagé avec Air Transat. Au cours du même exercice, STAR Airlines a quant à elle transporté quelque 740 000 passagers vers 38 destinations, dont les plus importantes 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 voyageurs 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 du Sud, tandis que durant l'été ils se vendent principalement 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 réservation d'exitnow.ca, lequel offre aux voyageurs des possibilités de destinations vacances, d'exploration de 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 certains pays, 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 mondiaux de distribution, de vendre des sièges sur Internet, de conclure des ententes avec d'autres transporteurs afin d'offrir des vols de correspondance, et de faire le transport de fret.

### **3.3.2 Entretien et autres mesures**

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 Montréal-Mirabel. La Société réalise elle-même les travaux d'entretien normal de tous les aéronefs de sa flotte.

Air Transat maintient des stocks importants de pièces de rechange pour ses Airbus A330 et A310 et ses Lockheed L-1011. 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 de réseau ou à services complets reconnus qui ont la réputation de suivre des normes élevées à cet égard.

Depuis presque quatre ans, Air Transat s'est engagée à une réorganisation et une amélioration majeures des processus 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.

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 avec 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. Le rapport des autorités portugaises et du Bureau de la sécurité des transports du Canada n'a pas encore été rendu public.

Suivant cet incident, Air Transat a dû adopter des mesures additionnelles, dont certaines ont été imposées par Transport Canada tandis que d'autres ont été adoptées 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 et à l'inspection des travaux d'entretien.

En raison de la crise du SRAS, Air Transat a dû mettre en œuvre des mesures de sécurité particulières en avril 2003, afin de prévenir la propagation du virus. Ces mesures préventives comprenaient la désinfection quotidienne de l'intérieur de tous les appareils d'Air Transat, une formation spéciale pour le personnel navigant et le stockage de troussees médicales spéciales à bord des appareils. Air Transat remettait également un feuillet d'information à tous les passagers au moment de l'enregistrement, auquel était joint un questionnaire de dépistage.

Avant même la crise du SRAS, Air Transat possédait déjà depuis longtemps un contrat d'assistance médicale en vol pour la fourniture de services 24 heures par jour, 365 jours par année, assurés par MedAire, une firme de services-conseils médicaux qui se spécialise dans les urgences médicales en vol et au sol. Air Transat a également suivi et suit toujours toutes les directives mises de l'avant par Transports Canada et Santé Canada.

Le conseil d'administration de Transat, par l'entremise de son comité de vérification et de son comité de régie de l'entreprise et des nominations, identifie et évalue les principaux facteurs de risque afférents aux affaires de la Société et approuve les stratégies et les systèmes proposés pour gérer les risques, incluant spécifiquement ceux liés à l'aérien. Le comité de régie de l'entreprise et des nominations particulièrement assure la surveillance des politiques et des procédures concernant la sécurité aérienne. Parmi les responsabilités du comité de régie de l'entreprise et des nominations figure la revue du plan d'urgence mis sur pied par Air Transat. Le plan d'urgence a pour but d'informer le personnel du transporteur et la haute direction de Transat quant aux procédures à suivre lors d'un accident ou d'un incident impliquant un appareil et de l'enquête qui s'en suivrait.

### **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 en vertu 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. Sauf en ce qui concerne la responsabilité civile contre le risque de guerre, la couverture maximale est de un milliard de dollars US par sinistre.

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'Organisation de l'aviation civile internationale (« **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 ne dispose toujours pas de l'appui majoritaire des États membres qu'il doit obtenir.

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.

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.

### **3.3.4 Approvisionnement en carburant**

Le coût du carburant constitue une part considérable des dépenses d'exploitation d'Air Transat. La Société négocie 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. Le prix du carburant est déterminé pour chaque saison selon des marges fixes par rapport à la fluctuation des cours mondiaux. Au besoin, la Société utilise des contrats à terme pour couvrir une partie de ses besoins en carburant. Au 31 octobre 2003, les contrats d'achat de carburant portaient sur environ 45 % des besoins en carburant pour l'exercice 2004, comparativement à 42 % au 31 octobre 2002 pour l'exercice 2003. Les tarifs déposés par Air Transat auprès de l'Office des transports du Canada 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 Services de manutention et 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 (Montréal-Trudeau et Montréal-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 qu'Air France, EgyptAir, Aeroflot, Cubana, Royal Air Maroc, Air St-Pierre, DHL, 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. EMPLOYÉS

Au 31 octobre 2003, Transat, ses filiales et les membres de son groupe employaient un total de 5 137 employés, répartis comme suit :

Société de portefeuille	Transat	41
Transporteurs et autres services d'aéroport	Air Transat	2 000
	STAR Airlines	402
	Handlex	861
Voyagistes expéditifs	Transat Tours Canada (y compris Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour)	608
	Rêvatours	25
	Look Voyages	409
	Vacances Air Transat (France)	160
	Brok'Air	14
	Voyagistes réceptifs et entreprises de services à destination	Jonview Canada
DMC Transat		38
Tourgreece		35
Air Transat Holidays USA		19
Agences de voyage et distribution	Consultour (y compris TravelPlus, Club Voyages, Voyages en Liberté et exitnow.ca)	225
	Eurocharter (Club Voyages-France)	178
Gestion hôtelière	Caméléon	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 membres d'équipage (pilotes), les agents de bord, le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager ainsi que les mécaniciens, les magasiniers et les membres du groupe de soutien aux opérations techniques appartiennent à des associations d'employés avec lesquelles Air Transat a négocié des conditions de travail. Les membres

d'équipage sont représentés par l'Association des pilotes de lignes (ALPA), tandis que les agents de bord sont représentés par le Syndicat canadien de la fonction publique (SCFP). Le personnel de bureau de l'affectation des équipages, les employés du service passager ainsi que les mécaniciens, les magasiniers et les membres du groupe de soutien aux opérations techniques sont représentés par l'Association internationale des machinistes et des travailleurs et travailleuses de l'aérospatiale (AIMTA). Les conventions collectives qui sont en vigueur avec les agents de bord et les membres d'équipage prennent fin le 31 octobre 2005. Celle qui est en vigueur avec les mécaniciens, les magasiniers et les membres du groupe de soutien aux opérations techniques prend fin le 30 avril 2006. Quant au personnel de bureau de l'affectation des équipages et aux employés des services passager, leur convention collective a pris fin le 31 juillet 2003 et une entente de principe a été conclue au début de février 2004. La Société est confiante que cette convention collective sera renouvelée.

Air Transat a reçu une demande d'accréditation de l'Association canadienne des régulateurs de vols en tant qu'agent de négociation des régulateurs de vols d'Air Transat et une des Teamsters en tant qu'agent de négociation des employés du Service de renseignements et de sélection de sièges d'Air Transat.

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. Les mécaniciens et les préposés d'escale, bien qu'ils soient membres de l'Association internationale des machinistes et des travailleurs et travailleuses de l'aérospatiale (AIMTA), sont visés par une demande d'accréditation d'un syndicat indépendant. Un scrutin de représentation sera fort probablement ordonné pour décider du syndicat qui représentera le groupe, dont la convention collective a pris fin le 16 juillet 2003. 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** ») et leur convention collective est en vigueur jusqu'au 5 septembre 2006. Les préposés au service aux passagers qui travaillent à Montréal sont représentés par l'Union des employés du transport local et industries diverses et leur convention collective a pris fin le 8 mars 2004, tandis que ceux travaillant à Toronto sont représentés par le TCA-Canada et leur convention collective est en vigueur jusqu'au 23 mai 2004.

La Société a pour politique de promouvoir de bonnes relations avec ses employés.

### **3.5. 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 m<sup>2</sup>, 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.

<b><u>Nom et description</u></b>	<b><u>Adresse</u></b>	<b><u>Superficie (m<sup>2</sup>)</u></b>
<b>TRANSAT – Siège social</b>	300, rue Léo-Pariseau Bureau 600 Montréal (Québec)	1 357
<b>AIR TRANSAT – Place d'affaires</b>	12655, Commerce A-4 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	955
<b>Place d'affaires et entrepôt</b>	19555, Henri-Giffard Édifice D Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	6 250



<u>Nom et description</u>	<u>Adresse</u>	<u>Superficie (m<sup>2</sup>)</u>
Entrepôt	11855, Service A-3 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	5 574
Place d'affaires et entrepôt	2450, rue Derry Road Est Hangar 4 Mississauga (Ontario)	4 738
Entrepôt	6380, Northwest Drive Mississauga (Ontario)	2 341
Bureaux	Aéroport international de Vancouver Domestic Terminal Building Bureau 4205 Richmond (Colombie-Britannique)	313
Bureaux et entrepôt	B103-4851, Miller Road Aéroport international de Vancouver Richmond (Colombie-Britannique)	575
<b>HANDLEX</b> – Siège social	12655, Commerce A-4 Bureau 544 Aéroport international de Montréal Mirabel (Québec)	1 665
Comptoir	975, rue Roméo-Vachon Nord Aéroport international de Montréal-Pierre Elliott Trudeau Dorval (Québec)	164
Place d'affaires	6300, Silver Dart Drive Terminal 3 Salle G210B Mississauga (Ontario)	535
<b>TRANSAT TOURS CANADA</b> – Siège social	300, rue Léo-Pariseau Bureau 200 Montréal (Québec)	8 476
Place d'affaires	300, rue Léo-Pariseau Bureau 500 Montréal (Québec)	1 359
Place d'affaires	191, The West Mall Bureau 800 Etobicoke (Ontario)	1 468
Place d'affaires	191, The West Mall Bureau 600 Etobicoke (Ontario)	1 354

<u>Nom et description</u>	<u>Adresse</u>	<u>Superficie (m<sup>2</sup>)</u>
Place d'affaires	505, rue Burrard Bureau 620 Vancouver (Colombie-Britannique)	1 239
Place d'affaires	3751, Shell Road Bureau 100 Richmond (Colombie-Britannique)	298
<b>RÉVATOURS</b> – Siège social	300, rue Léo-Pariseau Bureau 1102 Montréal (Québec)	400
<b>LOOK VOYAGES</b> – Siège social	12, rue Truillot 94204 Ivry-sur-Seine France	4 262
Place d'affaires	44, rue Bayard 34000 Toulouse France	99
Place d'affaires	8, Allée Baco 44000 Nantes France	125
Place d'affaires	47, rue Maurice Flandin 69000 Lyon France	195
Place d'affaires	19, rue Juliette Dodu 97400 Saint-Denis France	80
<b>VACANCES AIR TRANSAT (FRANCE)</b> – Siège social	43, boul. Diderot 75012 Paris France	1 350
Place d'affaires	15, Place de la Nation 75011 Paris France	367
<b>BROK' AIR</b> - Siège social	15, Place de la Nation 75011 Paris France	210
<b>JONVIEW CANADA</b> – Siège social	1300, rue Yonge 8 <sup>e</sup> étage Toronto (Ontario)	4 170
Place d'affaires	1134, rue Ste-Catherine Ouest 12 <sup>e</sup> étage Montréal (Québec)	928

<u>Nom et description</u>	<u>Adresse</u>	<u>Superficie (m<sup>2</sup>)</u>
<b>DMC TRANSAT</b> – Siège social	300, rue Léo-Pariseau Bureau 2410 Montréal (Québec)	487
Place d'affaires	2700, rue Jean Perrin Bureau 217 Québec (Québec)	266
Place d'affaires	1255, rue Peel Bureau 100 Montréal (Québec)	9
<b>AIR TRANSAT HOLIDAYS USA</b> – Siège social	140, South Federal Highway 2 <sup>e</sup> étage Dania Beach, Floride	465
<b>CONSULTOUR</b> – Siège social	300, rue Léo-Pariseau Bureau 1601 Montréal (Québec)	1 149
Place d'affaires	300, rue Léo-Pariseau Bureau 1500 Montréal (Québec)	1 363
Place d'affaires	191, The West Mall Bureau 700 Etobicoke (Ontario)	298
<b>EUROCHARTER</b> – Siège social	6, rue Marbeuf 75008 Paris France	180
Place d'affaires	Parc d'activités de la Maison Neuve 6, rue Marcel Dassault 44980 Ste-Luce sur Loire France	337

En outre, Air Transat loue plusieurs billetteries et installations d'entretien, de restauration et d'entreposage à Montréal et à Québec. Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour louent également plusieurs billetteries à Montréal, à Québec, à Toronto et à Vancouver, ainsi que des installations d'entreposage à Montréal et à Toronto.

De plus, les agences qui sont la propriété exclusive de Consultour louent des locaux à Montréal et à Québec, ainsi que dans la région de Toronto, tandis qu'Eurocharter loue des locaux pour ses agences de voyages à différents endroits en France.

### **3.6. POSITIONNEMENT PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE**

En raison de sa stratégie d'intégration verticale, la Société rivalise avec plusieurs concurrents ayant des activités à travers le monde en tant que voyagistes, agences de voyages (traditionnelles ou en ligne) ou transporteurs aériens.

### **3.6.1 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 surtout 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<sup>er</sup> mai au 31 octobre, et les forfaits sont élaborés l'automne précédent. La saison hivernale s'échelonne principalement du 1<sup>er</sup> 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 paquebots 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, qu'ils 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.) et préparent des forfaits qu'ils 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 également 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. Les agences de voyages en ligne comme Expedia et Travelocity, qui sont tout particulièrement actives dans le secteur FIT du marché, deviennent ainsi à la fois un circuit de distribution supplémentaire et un concurrent pour les voyagistes.

Pour réussir, un voyageur doit réunir les caractéristiques suivantes : une bonne compréhension des goûts et des besoins des vacanciers, une solide réputation auprès des fournisseurs hôteliers, un volume suffisant pour offrir des coûts d'hébergement et de transport aérien concurrentiels, et d'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.

#### **Sur le marché canadien**

Transat est le plus important voyageur du Québec, marché où elle est en concurrence avec un certain nombre d'autres voyageurs 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 Transat, quelques grands voyageurs occupent une place importante sur ce marché, dont North American Leisure Group (qui inclut Sunquest et Alba Tours), Vacances Signature et Conquest. Transat Tours Canada, par l'entremise de ses divisions Vacances Air Transat Holidays et World of Vacations/Nolitour, a réussi à occuper une importante part

du marché des voyages vers l'Europe (surtout vers le Royaume-Uni) au cours de la saison estivale, ainsi que du marché des destinations soleil au cours de la saison hivernale. Forte de sa position de chef de file et s'appuyant sur ses compétences en gestion stratégique de ses produits et sur son expérience du marché, Transat a consolidé sa présence sur le marché canadien en 2003, particulièrement dans l'Ouest canadien, où Vacances Air Transat Holidays et World/Nolitour ont renforcé leur présence.

En ce qui concerne ses activités de voyageur, le groupe Transat 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, l'on compte 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 voyageurs, dont les plus importants sont Club Med- Jet Tours, Voyages FRAM et Look Voyages.

La demande pour les vols long-courriers (principalement vers les 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 matière 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 acteurs 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. En 2003-2004, la venue d'un voyageur, TUI France, donnera lieu à un marché encore plus compétitif comptant au moins six voyageurs généralistes ainsi qu'une pléthore de joueurs spécialisés.

De son côté, la Société est très bien implantée en France, où ses activités de voyageur font appel à Vacances Air Transat (France) et à Look Voyages, de même qu'à Brok'Air.

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

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.

Bien que la qualité soit un facteur important, la concurrence entre les voyageurs 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 voyageurs à tenter

d'obtenir des volumes et des parts de marché plus élevés. Un autre facteur important en matière de concurrence est l'accès exclusif à certains hôtels des destinations soleil, ce qui peut permettre aux voyagistes importants de mieux se positionner sur le marché. La Société a ainsi signé davantage d'ententes d'exclusivité avec des hôteliers au cours des dernières années.

### **3.6.2 Agences de voyages et distribution**

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 voyagistes et d'autres fournisseurs. En plus de vendre les forfaits et les billets d'avion offerts par les voyagistes, les agences de voyages vendent 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 (comprenant le transport aérien et l'hôtel).

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 voyagistes, 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, en ce qui concerne 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 voyagistes, ainsi que de soutien en matière de formation, de commercialisation et de services d'information.

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

En dernier lieu, les agents de voyages indépendants représentent le dernier tiers. Le Canada est témoin d'une intégration verticale entre les réseaux d'agents de voyages et les voyagistes, comme c'est aussi le cas en l'Europe. Tous les principaux voyagistes 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 Internet, comités d'entreprise, milieux associatifs ou spécialistes pour les groupes. 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. En conservant sa stratégie de croissance et compte tenu du climat de consolidation qui caractérise le marché, Transat entend élargir davantage son réseau de distribution en France.

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 choix à l'aide d'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, Transat procède actuellement à l'analyse de formules hybrides qui lui permettraient de répondre aux préférences des clients.

### **3.6.3 Transporteurs aériens**

L'industrie du transport aérien se divise en quatre groupes principaux : (i) les transporteurs de réseau ou à services complets, comme Air Canada, qui exploitent principalement des vols réguliers au départ des principales plaques tournantes et misent surtout sur le marché des voyages d'affaires et, dans une moindre mesure, sur celui des voyages vacances; (ii) les transporteurs à bas prix, comme WestJet, qui offrent des services réduits sur des vols court ou moyen-courriers fréquents, au départ d'aéroports secondaires, et desservent le marché des voyageurs d'affaires sensibles aux prix et celui des voyages vacances; (iii) les exploitants de vols nolisés ou transporteurs spécialisés dans les voyages vacances, comme Air Transat, le transporteur de la Société, qui concentrent leurs activités presque exclusivement sur le marché des voyages vacances, au moyen d'une combinaison de vols réguliers et nolisés; et (iv) les sociétés aériennes régionales qui exploitent les marchés locaux des vols court-courriers et fournissent du trafic d'apport aux transporteurs de réseau aux principales plaques tournantes.

Les transporteurs de réseau commercialisent et distribuent leurs services aux consommateurs par l'entremise de services de réservation internes, de systèmes mondiaux de distribution et d'Internet. Les transporteurs à bas prix vendent la plupart de leurs sièges sur Internet. Les transporteurs spécialisés dans les voyages vacances nolisent la plus grande part de leur capacité en faveur de voyageurs et de grossistes qui, à leur tour, les incorporent à des forfaits qu'ils vendent aux consommateurs par l'entremise, principalement, du réseau de distribution des agences de voyages. Les voyageurs négocient des tarifs pour louer des blocs de 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.

Les transporteurs de réseau élargissent leur offre de destinations grâce à des outils de commercialisation comme le partage de codes. Ils peuvent également faire partie des diverses alliances mondiales entre transporteurs qui se sont formées au cours de la dernière décennie. En général, les transporteurs à bas prix et ceux spécialisés dans les voyages vacances n'offrent pas de vols de correspondance, mais plutôt des vols directs desservant le trafic origine/destination.

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 par des transporteurs offrant des vols réguliers, de façon à répondre à leurs besoins respectifs en matière de service et de capacité.

Les transporteurs de réseau, les transporteurs à bas prix et les exploitants de vols nolisés ou transporteurs spécialisés dans les voyages vacances sont de plus en plus en concurrence sur le marché des voyages vacances et sur celui 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 treize pays énumérés à la section 3.3 de la présente notice annuelle.

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.

### **3.7. 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 voyagistes, les agences de voyages et les transporteurs aériens.

#### **3.7.1. Voyagistes et agences de voyages**

Au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, où la Société centralise ses activités, les voyagistes et les agences de voyages (collectivement désignés « **agents de voyages** » dans cette section) sont régis par des lois offrant diverses protections aux voyageurs. Ces lois exigent que les agents de voyages détiennent un permis et déposent dans un compte en fiducie les sommes qu'ils reçoivent des voyageurs au moment où ceux-ci achètent des services de voyage. L'agent de voyages ne peut retirer ces sommes avant le départ que dans le but d'effectuer des paiements au fournisseur des services pour lesquels l'agent a reçu les sommes. Comme condition d'obtention d'un permis d'agent de voyages, ces lois requièrent la remise d'un cautionnement ou d'une lettre de crédit. En outre, les agents de voyages doivent contribuer à un fonds d'indemnisation visant à protéger les consommateurs contre les fraudes et les faillites. Enfin, pour assurer le respect de la législation applicable, des mécanismes de contrôle et d'inspection ont été mis en place.

Par suite de la faillite de Canada 3000 inc. à l'automne 2001, les agents de voyage inscrits en Ontario peuvent dorénavant faire des réclamations à même le fonds d'indemnisation pour obtenir le remboursement des sommes qu'ils déboursent pour indemniser les voyageurs si une compagnie aérienne ou un fournisseur final de croisières ne respecte pas ses obligations. Avant cette modification, les agents de voyage ne pouvaient puiser dans le fonds d'indemnisation que lorsqu'ils faisaient eux-mêmes faillite ou s'ils devenaient insolvable.

D'autres modifications législatives ont été apportées en décembre 2002 quand le projet de loi 180 a reçu la sanction royale. Cette nouvelle loi remplace la *Loi sur les agences de voyages* (Ontario). Elle maintient l'existence du fonds d'indemnisation et augmente les amendes pouvant être imposées aux personnes reconnues coupables en vertu de la nouvelle loi. Elle donne également au ministre des Services aux consommateurs et aux entreprises le pouvoir d'établir, par règlement, un code de déontologie pour le secteur du voyage. Finalement, la nouvelle loi 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, la nouvelle loi n'est pas entrée en vigueur et aucun règlement n'a été adopté.

Le Québec a également édicté sa nouvelle *Loi sur les agents de voyages* (la « **Loi** »), qui est entrée en vigueur le 17 décembre 2002, sauf pour ce qui est d'un certain nombre de 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 également le montant des amendes et donne au gouvernement le pouvoir réglementaire d'adopter de nouvelles règles relatives à la constitution d'un fonds d'indemnisation. Le Québec a aussi 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 ne les a pas remboursées, et qu'aucun agent de voyages ne peut vendre ou offrir de vendre des services de transport aérien ou des services en matière de forfaits si le transporteur ne détient pas les permis ou les approbations nécessaires. De nouveaux règlements devraient entrer en vigueur au cours de l'année 2004.

Pour donner suite aux consultations tenues auprès des représentants du secteur et des consommateurs, les projets de règlements devraient chercher à arriver à un meilleur équilibre entre les intérêts



de chacun de ces groupes. Les projets de règlements sont censés prévoir un assouplissement des règles en matière de publicité visant les forfaits tout compris qui permettraient aux voyageurs d'afficher leurs prix en excluant certains éléments comme les taxes et la contribution au fonds d'indemnisation. Le financement du fonds d'indemnisation par les consommateurs, au moyen de l'ajout d'un pourcentage du coût des services de voyage, est également envisagé par le législateur.

Tant en Ontario qu'au Québec, ces modifications législatives visent à augmenter la protection du consommateur par suite de la faillite de transporteurs aériens et d'agents de voyages dans la foulée du 11 septembre 2001 et de la diminution des fonds d'indemnisation qui s'est ensuivie, 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.

### **3.7.2. 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* (la « **Convention de Chicago** »), par les lois et règlements en vigueur dans le pays où le transport aérien est effectué et par de nombreux traités et ententes bilatéraux 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 tous les 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 également mis sur pied l'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.

Le 5 novembre 2003, la Convention de Montréal de 1999 sur l'indemnisation des victimes d'accidents (la « **Convention de Montréal** ») est entrée en vigueur. Cette entente multilatérale modernise les règles concernant la responsabilité à l'égard des passagers, des bagages et du cargo applicables au transport aérien international, initialement établies en 1929 par la *Convention de Varsovie* et modifiées au fil des ans (collectivement désignées le « **régime de Varsovie** »). De façon générale, la Convention de Montréal met en place un régime à deux paliers de responsabilité des transporteurs aériens quant aux dommages résultant de blessures corporelles subies par les passagers ou de leur décès. Le premier palier comporte une responsabilité stricte jusqu'à concurrence de 100 000 droits de tirage spéciaux (DTS) (environ 135 000 \$ US), indépendamment de la faute du transporteur. Le deuxième palier est fondé sur la présomption de faute du transporteur et ne comporte aucune limite quant à la responsabilité. La Convention de Montréal contient un mécanisme de révision des limites de responsabilité afin d'assurer qu'au fil des ans les sommes demeurent adéquates. Une première révision sera effectuée à la fin de la cinquième année suivant la date d'entrée en vigueur de la Convention de Montréal. En plus d'établir de nouveaux principes régissant la responsabilité, la Convention de Montréal modernise plusieurs des exigences en matière d'émission et délivrance de billets et de lettres de transport aérien. Cette convention a été ratifiée par le Canada et s'appliquera à tous les vols entre le Canada et les autres États ayant ratifié la Convention. Le régime de Varsovie continuera de régir les vols au départ du Canada à destination d'États qui n'ont pas ratifié la Convention de Montréal ou qui n'en sont pas signataires.

### 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 transporteur aérien satisfait aux normes canadiennes, et au maintien de l'assurance responsabilité exigée. Dans le cas des vols nolisés, un permis est requis pour chaque vol ou série de vols proposés. Les licences et les permis de vols d'affrètement sont délivrés par l'Office des transports du Canada (l'« **Office** »), alors que le certificat d'exploitation est délivré par Transport Canada. Ce certificat confirme que le transporteur aérien possède l'équipement approprié et qu'il 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, lequel a par la suite été modifié pour refléter les variations dans les conditions d'exploitation 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 remise 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 en vertu 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 9,84 % des actions assorties de droits de vote étaient détenues au 31 décembre 2003 par des « non-Canadiens » au sens de la Loi.

### Réglementation étrangère

Air Transat doit se conformer à toutes les lois applicables des juridictions 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 délivrer 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 conformer aux exigences de la législation étrangère auxquelles elles sont assujetties.

### **3.7.3. Environnement**

La Société est assujettie à diverses lois en matière environnementale et surveille ses activités pour s'assurer qu'elle respecte les exigences et les 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 également 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. Le comité de régie de l'entreprise et des nominations revoit annuellement les mesures de risque et les politiques et procédures de la Société en matière d'environnement.

La Société estime qu'elle respecte, à tous égards importants, les dispositions des lois et règlements sur l'environnement auxquels elle est assujettie.

### **3.8. FACTEURS DE RISQUE**

La Société est sujette à de nombreux risques dont ceux décrits ci-dessous, certains d'entre eux étant liés ou inhérents à l'industrie du voyage en général.

#### ***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, l'éclosion d'épidémies et de maladies, 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 national et international, les locations d'automobiles et les réservations d'hôtel et de croisières.

#### ***Concurrence***

La concurrence est forte au sein de l'industrie des voyages vacances. 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 rivalise également avec les fournisseurs de voyages qui vendent directement aux voyageurs particuliers à des prix préférentiels. Ces facteurs pourraient nuire aux revenus et aux 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***

Transat 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 coûts 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 en vertu de contrats de location-acquisition et de son financement hors bilan obtenu pour les avions.

### ***Coût du carburant et approvisionnement en carburant***

Transat 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 répercuter toute augmentation du prix du carburant sur 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 les activités, sur la situation financière ou sur les résultats d'exploitation de la Société. Transat achète des contrats à terme pour se protéger contre le risque de fluctuations du coût du carburant de la Société. 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 Transat, que les agents de voyage détaillants par l'entremise desquels Transat obtient une grande partie de ses revenus. Afin de demeurer concurrentielle, la Société a lancé et développé un service de réservation en ligne au Canada, à [www.exitnow.ca](http://www.exitnow.ca), permettant aux consommateurs d'acheter leurs produits de voyage en ligne.

L'érosion récente des commissions versées aux distributeurs de voyages par les fournisseurs de voyages, particulièrement les transporteurs aériens, a affaibli la situation financière de nombre d'agents de voyage. Comme Transat compte, dans une certaine mesure, sur les agents de voyage détaillants pour joindre des voyageurs et dégager 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 son positionnement 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. La Société dépend de plus en plus de transporteurs aériens qui ne font pas partie de son groupe pour transporter ses passagers vers leur destination vacances. En général, les fournisseurs de voyages de la Société peuvent résilier ou modifier des ententes qu'ils ont conclues 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 assurés par ces fournisseurs ou toute perception de la part des voyageurs d'une baisse de qualité pourrait nuire 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 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***

Transat tire une grande partie de ses revenus d'intérêts des dépôts et des paiements anticipés des clients. Selon sa politique de placement, Transat 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. Transat 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'indice d'un rendement futur. De plus, en raison de tous les facteurs économiques et généraux déjà mentionnés, les résultats d'exploitation futurs de Transat 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 gouvernementale et fiscalité***

Les résultats futurs de Transat peuvent varier en fonction d'une mesure prise par tout organisme gouvernemental ayant compétence sur les activités de la Société, y compris l'octroi et le délai d'octroi de certaines autorisations ou de certains permis de la part des gouvernements, l'adoption 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 de 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 de capital***

Transat 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 qu'un 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 les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

### ***Couverture d'assurance***

Par suite des attentats terroristes du 11 septembre 2001, le marché des assurances sur le transport aérien a donné un avis de résiliation de la totalité des couvertures d'assurance corps d'aéronef et responsabilité

des transporteurs aériens à l'égard des risques découlant d'une guerre et d'un acte terroriste. Cet avis a été par la suite annulé, mais la limite de l'assurance responsabilité civile envers les tiers pour dommages corporels et matériels a été réduite à 50 000 000 \$ US.

Le marché n'offrant aux transporteurs aériens aucune assurance responsabilité civile envers les tiers en cas de guerre ou d'acte terroriste au delà de 50 000 000 \$ US, il était nécessaire que les gouvernements leur procurent cette couverture jusqu'à ce que les assureurs commerciaux le fassent selon des modalités raisonnables. Les gouvernements français et canadien ont offert cette protection aux transporteurs aériens de leur pays.

Au cours des dix-huit derniers mois, le marché a recommencé à assurer ce risque, mais selon des modalités qui ont suscité des discussions quant à leur caractère raisonnable. De plus, certains assureurs n'ont pas de permis pour exercer leurs activités au Canada. Néanmoins, le gouvernement français a retiré sa protection, forçant STAR Airlines, transporteur aérien affilié à la Société, à souscrire de l'assurance sur le marché. Le gouvernement canadien maintient la protection offerte aux transporteurs aériens canadiens, en raison de la question des permis et du fait que le gouvernement américain fournit toujours une couverture contre ces risques aux transporteurs aériens américains. Toutefois, rien ne garantit que le gouvernement canadien ne retirera pas cette protection, en particulier si le gouvernement américain devait changer sa position.

Entre-temps, l'OACI poursuit ses efforts pour obtenir l'appui de tous les gouvernements dans l'établissement d'une solution à l'échelle de l'industrie aérienne et bénéficiant du soutien financier des gouvernements, qui offrirait la couverture requise à un coût raisonnable. À ce jour, l'OACI n'a pu obtenir un appui majoritaire des gouvernements membres à ce plan. Rien n'indique qu'une telle solution verra le jour, ni combien de temps il faudrait pour la mettre en œuvre si elle était trouvée.

#### ***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 affaires, tels que des réclamations pour blessures graves ou pour décès par suite de l'accident d'un avion ou autres véhicules transportant les passagers de Transat. Quoique Transat 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 où une perte assurée surviendra. 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 Transat.

#### ***Obligations en vertu des contrats de location d'avions***

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

#### ***Personnel clé***

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

### ***Incertitude à l'égard des prochaines conventions collectives***

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

## **4. PRINCIPAUX ÉLÉMENTS D'INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE**

### **4.1. DONNÉES ANNUELLES**

Les principaux éléments d'information financière consolidée de la Société pour les trois derniers exercices terminés le 31 octobre ont été tirés des états financiers consolidés vérifiés de la Société.

	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>
	<b>(en milliers de dollars, sauf les montants par action)</b>		
<b>Revenus</b>	2 096 649	2 073 508	2 121 886
Revenus moins les dépenses d'exploitation	74 962	74 148	58 023
<b>Bénéfice (perte) avant charge d'écarts d'acquisition</b>	(9 147)	11 678	(95 209)
Charge d'écarts d'acquisition	-----	-----	4 442
Bénéfice (perte) découlant des activités poursuivies	(9 147)	11 678	(99 651)
Bénéfice (perte) découlant des activités abandonnées	54 083	(1 853)	----
<b>Bénéfice net (perte nette)</b>	44 936	9 825	(99 651)
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation (activités poursuivies)</b>	71 697	183 234	(12 001)
Immobilisations corporelles	101 741	169 316	185 403
Actif total	714 757	773 468	626 442
Dette à long terme et obligations en vertu de contrats de location-acquisition (y compris la tranche échéant à moins d'un an)	35 350	82 702	147 496
Débentures	29 981	29 226	10 894
Avoir des actionnaires	241 346	193 743	132 223
<b>Bénéfice (perte) par action de base</b>			
Avant charge d'écarts d'acquisition	(0,38)	(0,30)	(2,95)

Activités poursuivies	(0,38)	0,30	(3,09)
Activités abandonnées	1,65	(0,06)	----
	1,27	0,24	(3,09)
<b>Bénéfice (perte) dilué(e) par action</b>			
Avant charge d'écarts d'acquisition	(0,38)	0,30	(2,95)
Activités poursuivies	(0,38)	0,30	(3,09)
Activités abandonnées	1,65	(0,06)	----
	1,27	0,24	(3,09)

#### 4.2. DONNÉES PAR SECTEURS

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

	<u>Canada</u>		<u>France et autres</u> (en milliers de dollars)		<u>Total</u>	
	<b>2003</b> \$	<b>2002</b> \$	<b>2003</b> \$	<b>2002</b> \$	<b>2003</b> \$	<b>2002</b> \$
<b>Revenus provenant de tiers</b>	1 525 846	1 494 976	570 803	578 532	2 096 649	2 073 508
<b>Dépenses d'exploitation</b>	1 435 190	1 416 686	586 497	582 674	2 021 687	1 999 360
	90 656	78 290	(15 694)	(4 142)	74 962	74 148
<b>Amortissement</b>	36 514	38 804	5 624	4 385	42 138	43 189
<b>Coûts de restructuration</b>	42 214	----	5 758	----	47 972	----
<b>Acquisitions d'immobilisations corporelles</b>	7 807	18 965	4 706	3 461	12 513	22 426
<b>Immobilisations corporelles et écarts d'acquisition</b>	128 816	189 930	42 607	49 321	171 423	239 251



#### 4.3. STATISTIQUES DES HUIT DERNIERS TRIMESTRES

##### Principales données financières trimestrielles consolidées non vérifiées

	en milliers de dollars, sauf les montants par action							
	T1		T2		T3		T4	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Revenus	<b>529 076</b>	442 208	<b>718 822</b>	623 265	<b>444 121</b>	495 377	<b>404 630</b>	512 658
Bénéfice net (perte nette) découlant des activités poursuivies	<b>(6 974)</b>	(16 950)	<b>15 376</b>	15 493	<b>(10 088)</b>	5 742	<b>(7 461)</b>	7 393
Bénéfice (perte) par action de base découlant des activités abandonnées	<b>(0,24)</b>	(0,52)	<b>0,45</b>	0,46	<b>(0,33)</b>	0,15	<b>(0,25)</b>	0,20
Bénéfice (perte) dilué(e) par action découlant des activités poursuivies	<b>(0,24)</b>	(0,52)	<b>0,39</b>	0,41	<b>(0,33)</b>	0,15	<b>(0,25)</b>	0,19
Bénéfice net (perte nette)	<b>(6 974)</b>	(16 950)	<b>15 376</b>	15 493	<b>(10 088)</b>	5 742	<b>46 622</b>	5 540
Bénéfice (perte) par action de base	<b>(0,24)</b>	(0,52)	<b>0,45</b>	0,46	<b>(0,33)</b>	0,15	<b>1,40</b>	0,14
Bénéfice (perte) dilué(e) par action	<b>(0,24)</b>	(0,52)	<b>0,39</b>	0,41	<b>(0,33)</b>	0,15	<b>1,40</b>	0,14

#### 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./S.E.N.C.R.L. sont les vérificateurs de la Société depuis sa constitution. Ils ont confirmé leur indépendance auprès du comité de vérification de Transat.

Pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003, les honoraires pour les services de vérification et autres services connexes liés à la vérification fournis par Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. à la Société et aux filiales canadiennes et étrangères de son groupe s'élèvent à 1 046 000 \$, comparativement à 1 042 000 \$ pour l'exercice 2002. Des honoraires de 748 000 \$ ont été engagés au cours de l'exercice 2003 pour d'autres services fournis par Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L., dont des services et de la consultation en fiscalité, comparativement à

315 000 \$ pour l'exercice 2002. Le comité de vérification a vérifié l'étendue et la nature de ces services et confirme qu'ils sont compatibles au maintien de l'indépendance des vérificateurs externes.

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

La présente section réfère au rapport de gestion présenté aux pages 22 à 44 du rapport annuel 2003 de Transat. Ce rapport de gestion est intégré aux présentes par renvoi.

## **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 33 079 587 actions ordinaires étaient émises et en circulation au 30 janvier 2004. Seules les actions ordinaires de la Société sont assorties d'un droit de vote et elles comportent chacune une voix par action.

Au 30 janvier 2004, la seule personne ou entité détenant 10 % ou plus des actions avec droit de vote du capital social de Transat est le Fonds, qui détenait 3 470 373 actions ordinaires, soit 10,49 % des actions ordinaires émises et en circulation, et 650 000 bons de souscription donnant droit au porteur de souscrire le même nombre d'actions ordinaires de la Société à un prix d'exercice de 6,75 \$ chacune.

Les actions privilégiées, une fois émises, prennent rang avant les actions ordinaires en ce qui concerne le versement de dividendes et la distribution de l'actif. 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 activités (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 de la loi applicable et des statuts de la Société, la Société peut racheter en tout temps la totalité, ou, de temps à autre, une partie des actions privilégiées de série 3 à un 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 Canada, 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 Canada 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 Canada et exclu du capital social de la Société s'élevait à 258 207. À la même date, la totalité des actions ordinaires détenues par Transat Tours Canada ont été vendues sur le marché et aussitôt réintégrées dans le capital social de la Société au prix d'émission initial, soit 303 000 \$. L'opération n'a eu aucune incidence sur les résultats de la Société.

À l'assemblée annuelle tenue le 27 mars 2002, les actionnaires de la Société ont ratifié le renouvellement, par la Société, d'un régime de droits de souscription à l'intention des actionnaires (« **le régime de droits** »). Le régime de droits donne aux porteurs d'actions ordinaires le droit d'acquérir, dans certaines circonstances, des actions ordinaires additionnelles à un prix équivalant à 50 % de la valeur au marché au moment de l'exercice desdits droits. Le régime de droits est conçu de manière à donner au conseil d'administration le temps d'examiner des offres, permettant ainsi aux actionnaires de recevoir la pleine et juste valeur de leurs actions. Le régime de droits prendra fin à l'assemblée annuelle des actionnaires qui se tiendra en 2005, à moins qu'il n'y soit mis fin au préalable par le conseil d'administration de la Société.

## 6.2. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de Transat se transigent à la Bourse de Toronto, sous le symbole TRZ. Le tableau qui suit 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>	<b>Bourse de Toronto</b>		
	<u>Plafond</u>	<u>Plancher</u>	<u>Volume des opérations</u>
<u>2004</u>			
Janvier	15,25 \$	9,47 \$	11 450 753
Février	16,40 \$	14,15 \$	6 765 101
<u>2003</u>			
1 <sup>er</sup> trimestre	6,95 \$	5,25 \$	3 149 096
2 <sup>e</sup> trimestre	6,25 \$	3,46 \$	3 810 226
3 <sup>e</sup> trimestre	4,85 \$	3,40 \$	6 041 294
4 <sup>e</sup> trimestre	8,60 \$	4,56 \$	5 657 735
<u>2002</u>			
1 <sup>er</sup> trimestre	8,00 \$	5,80 \$	2 905 883
2 <sup>e</sup> trimestre	7,96 \$	6,55 \$	5 218 638
3 <sup>e</sup> trimestre	7,70 \$	5,41 \$	3 293 826
4 <sup>e</sup> trimestre	7,05 \$	5,25 \$	2 085 001

Le 27 février 2003, le cours de clôture des actions ordinaires à la Bourse de Toronto était de 15,95 \$ l'action.

### 6.3. PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Au cours de l'exercice terminé le 31 octobre 2003, la Société a émis 144 993 actions ordinaires pour un montant total de 744 000 \$ en vertu du régime d'achat d'actions 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.

## 7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

### 7.1. ADMINISTRATEURS

Le tableau qui suit présente, en date du 17 mars 2004, le nom des membres du conseil d'administration de la Société et, pour chaque administrateur, le lieu 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 détient en véritable propriété 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 11 administrateurs.

Nom et lieu de résidence	Principale occupation	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues en véritable propriété ou sur lesquelles une emprise est exercée <sup>(1)</sup>
<b>Jean-Marc Eustache</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Président du conseil, président et chef de la direction, Transat, président, Look Voyages et président du conseil, Transat Tours Canada	Février 1987	884 775
<b>André Bisson, O.C.</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Président du conseil, CIRANO ( <i>Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations</i> )	Avril 1995	14 033
<b>Lina De Cesare</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Vice-présidente exécutive, voyagistes, Transat, présidente, Caméléon et présidente, Transat Tours Canada	Mai 1989	216 872

Nom et lieu de résidence	Principale occupation	Administrateur depuis	Actions ordinaires détenues en véritable propriété ou sur lesquelles une emprise est exercée <sup>(1)</sup>
<b>Benoît Deschamps</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Administrateur de sociétés et conseiller en financement d'entreprise	Avril 1997	9 833
<b>Jean Guertin</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Conseiller et administrateur de sociétés et professeur honoraire, HEC Montréal	Avril 1995	7 277
<b>H. Clifford Hatch Jr.</b> <i>Toronto (Ontario)</i>	Président et chef de la direction, Aurdisyl Management Corporation et Cliffco Investments Limited	Mars 2001	1 520
<b>Jacques Simoneau</b> <i>Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)</i>	Vice-président principal – Industries et services, Fonds de solidarité F.T.Q.	Novembre 2000	---
<b>Helen K. Sinclair</b> <i>Toronto (Ontario)</i>	Présidente et chef de la direction, BankWorks Trading inc.	Mars 2003	5 461
<b>Philippe Sureau</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Vice-président exécutif, Transat et président, Consultour	Février 1987	658 851
<b>John D. Thompson</b> <i>Montréal (Québec)</i>	Président délégué du conseil, Compagnie Montréal Trust du Canada	Avril 1995	19 033
<b>Denis Wood, O.C.</b> <i>Magog (Québec)</i>	Président du conseil, président et chef de la direction, Dennis Wood Holdings inc. et président du conseil, Evolved Digital Systems inc.	Mars 2004	---

(1) Le nombre d'actions indiqué est en date du 30 janvier 2004.

Au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs de Transat a exercé l'occupation principale indiquée en marge de son nom, à l'exception de :

- M. André Bisson, qui a été chancelier et président du conseil de l'Université de Montréal de 1990 à 2003;
- M. Benoît Deschamps, qui a été vice-président, planification financière et trésorier du Groupe Vidéotron d'août 1997 à novembre 2000 et qui agit depuis comme administrateur de sociétés et conseiller en financement d'entreprise;
- M. Jean Guertin, qui a consécutivement été président du conseil et conseiller exécutif sénior de la

Société Télémedia de 1998 à 2001;

- M. Jacques Simoneau, qui a été vice-président de groupe aux investissements, Fonds de solidarité F.T.Q. de 1999 à mai 2002 immédiatement avant d'y occuper son poste actuel et président-directeur général de la Société Innovatech du sud du Québec de 1995 à 1999; et
- Mr. Dennis Wood, O.C., qui a été président du conseil d'Electromed inc. jusqu'en 2003 et président du conseil et président et chef de la direction de C-MAC Industries inc. de 1989 à 2001.

Le conseil d'administration de Transat a créé quatre comités auxquels il a confié des mandats spécifiques et les pouvoirs nécessaires pour aider Transat à exercer efficacement ses responsabilités. Ces comités sont 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.

M. Jean-Marc Eustache est le président du comité exécutif, lequel compte MM. André Bisson, O.C., Jean Guertin, H. Clifford Hatch Jr. et Philippe Sureau parmi ses membres.

MM. André Bisson, O.C., Jean Guertin et H. Clifford Hatch Jr. sont les administrateurs en chef de Transat. Chacun occupe des fonctions de président et coordonnateur des réunions du comité de vérification, du comité des ressources humaines et de la rémunération et du comité de régie de l'entreprise et des nominations, respectivement.

MM. Benoît Deschamps, Jean Guertin et John D. Thompson font partie des membres du comité de vérification présidé par M. André Bisson, O.C.

MM. H. Clifford Hatch Jr. et John D. Thompson sont membres du comité des ressources humaines et de la rémunération que préside M. Jean Guertin.

MM. André Bisson, O.C. et Benoît Deschamps, ainsi que Mme Helen K. Sinclair, sont membres du comité de régie de l'entreprise et des nominations présidé par M. H. Clifford Hatch Jr.

Pour de plus amples renseignements concernant les réunions des comités du conseil d'administration de Transat, prière de consulter la page 9 de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société pour l'assemblée annuelle des actionnaires 2004.

Le 16 janvier 2004, plusieurs Autorités canadiennes en valeurs mobilières ("**ACVM**") ont adopté le *Multilateral Instrument 52-110 Audit Committees* (« **règles des ACVM sur le comité de vérification** »). Ces nouvelles règles contiennent des exigences quant à la composition et aux responsabilités du comité de vérification, ainsi que des obligations en matière de communication de l'information relative aux questions liées à la vérification. Ces règles seront applicables à la Société qu'à compter du prochain exercice. Cependant, la Société ayant publié la charte de ce comité lors de la circulaire de sollicitation de procurations de la direction relative à l'assemble annuelle des actionnaires 2003 et adopté des règles et responsabilités d'avant-garde en ce qui concerne ce comité, la conformité de la Société aux règles des ACVM sur le comité de vérification est pratiquement atteinte. La Société est d'avis qu'elle s'y conforme en grande partie et a comme objectif de prendre les mesures nécessaires afin de se conformer aux règles des ACVM sur le comité de vérification à compter du prochain exercice.

## **7.2. DIRIGEANTS**

Le tableau ci-dessous présente, pour chacun des membres de la haute direction de la Société, le nom et le lieu de résidence de celui-ci, ainsi que sa première année de service et le poste qu'il occupe au sein de la Société.

<b>Nom et lieu de résidence</b>	<b>Première année de service au sein de Transat</b>	<b>Poste occupé au sein de Transat</b>
<b>Jean-Marc Eustache</b> <i>Montréal (Québec)</i>	1987	Président du conseil, président et chef de la direction
<b>Philippe Sureau</b> <i>Montréal (Québec)</i>	1987	Vice-président exécutif
<b>Lina De Cesare</b> <i>Montréal (Québec)</i>	1989	Vice-présidente exécutive, voyagistes
<b>Jean-Marc Bélisle</b> <i>Montréal (Québec)</i>	1997	Vice-président et chef de la direction des systèmes d'information
<b>Bernard Bussières</b> <i>Saint-Bruno-de-Montarville (Québec)</i>	2001	Vice-président, affaires juridiques et secrétaire
<b>André De Montigny</b> <i>Montréal (Québec)</i>	2000	Vice-président, développement des affaires
<b>Nelson Gentiletti</b> <i>Montréal (Québec)</i>	2002	Vice-président, finances et administration et chef de la direction financière
<b>Louise Piché</b> <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 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 Consultour;
- Mme Lina De Cesare a été présidente de Vacances Air Transat A.T. inc. (devenue Transat Tours Canada) de février 1994 à décembre 2000. Elle est également présidente de Caméléon et de Transat Tours Canada;
- M. Bernard Bussières a été, de janvier 1995 à février 2001, associé principal de Fasken Martineau DuMoulin s.r.l.;
- M. André de Montigny a été, de février 1998 à juin 2000, vice-président, télécommunications de Capital Communication, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec;
- Mr. 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.; et
- Mme Louise Piché a été, de 1998 à août 2002, vice-présidente, ressources humaines à la Banque de développement du Canada.

## 8. RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

- 1) D'autres données financières peuvent être obtenues dans les états financiers comparatifs de la Société pour l'exercice terminé le 31 octobre 2003. D'autres renseignements, y compris des renseignements portant sur la rémunération des administrateurs et dirigeants, sur les principaux porteurs des titres de Transat et sur les options visant l'achat de titres sont présentées dans la circulaire de sollicitation de procurations de la direction de la Société pour l'assemblée annuelle des actionnaires 2004.
- 2) Transat fournira les documents suivants à toute personne ou société 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 font l'objet d'un 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 les pages pertinentes de tout document, intégrés aux présentes par renvoi;
    - (ii) les états financiers comparatifs de Transat pour le dernier exercice terminé accompagnés du rapport des vérificateurs, compris dans le rapport annuel 2003 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 de Transat et l'avis d'assemblée annuelle des actionnaires 2004 de Transat; et
    - (iv) tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus provisoire 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, sous réserve que 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.