



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

INDU • NUMÉRO 021 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 19 octobre 2006

—
Président

M. James Rajotte

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le jeudi 19 octobre 2006

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): Bonjour, mesdames et messieurs. Le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie tient aujourd'hui sa 21^e réunion pour étudier, conformément à l'article 108(2) du Règlement, les instructions au CRTC en matière de politique.

Aujourd'hui, nous accueillons trois groupes, et notre séance durera environ deux heures et quinze minutes. Nous n'avons donc pas de temps à perdre. Nous allons essayer de respecter le plus possible notre horaire. J'encourage tous nos témoins et mes collègues à être aussi brefs que possible, tant pour les déclarations, que pour les questions et les réponses. La séance pourra ainsi mieux se dérouler.

Notre premier groupe de témoins réunit les représentants de toutes les entreprises de services locaux titulaires. Je crois savoir que ces quatre témoins se sont déjà entendus sur l'ordre des exposés, que je vais donc suivre.

Nous entendrons d'abord M. Lawson Hunter, vice-président exécutif et chef des Services corporatifs chez Bell Canada. Nous passerons ensuite à M. Michael Roberts, vice-président, Affaires gouvernementales et réglementaires pour Bell Aliant Communications régionales. Puis viendra M. John Meldrum, vice-président de SaskTel, Conseiller juridique et affaires réglementaires. Finalement, nous accueillerons la représentante de TELUS, Mme Janet Yale, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives.

Je crois qu'on vous a expliqué que vous aviez chacun trois minutes pour faire vos déclarations préliminaires, puis que nous passerions directement aux questions des membres du comité.

Monsieur Hunter, s'il vous plaît, allez-y.

M. Lawson Hunter (vice-président exécutif et chef des services corporatifs, Bell Canada): Merci, monsieur le président. Madame et messieurs les membres du comité, bonjour.

Je suis heureux d'être ici pour vous dire que Bell Canada appuie la directive de politique proposée à l'intention du CRTC. Le besoin urgent de réaménager le cadre réglementaire des télécommunications canadiennes a été bien établi dans le rapport marquant qu'a produit le groupe d'étude sur la politique des télécommunications, le printemps dernier. Ce groupe de spécialistes a mis en lumière le paradoxe suivant, et je cite : « Malgré que le Canada dispose de l'un des marchés de télécommunications les plus concurrentiels au monde, il affiche encore l'un des cadres de réglementation les plus détaillés, prescriptifs et coûteux. »

Le fait que le groupe d'étude estime que le marché canadien des télécommunications accuse un retard par rapport au marché international confirme l'urgence de sa recommandation concernant la mise en place d'une réforme au moyen d'une directive de politique fondée sur trois principes.

Premièrement, il faut compter davantage sur les forces du marché pour atteindre les objectifs de politique du CRTC et permettre ainsi aux Canadiens de profiter enfin de tous les avantages des marchés concurrentiels car, comme l'a noté le groupe d'étude, « dans un marché concurrentiel, les fournisseurs de services sont incités à diminuer leurs coûts et leurs prix et à innover en matière de prestation de services afin d'accroître leur profitabilité ou de tout simplement demeurer en affaires. »

Deuxièmement, dans les domaines où la réglementation demeure nécessaire ou lorsque les forces du marché ne permettent pas d'atteindre les objectifs de politique et qu'elles ne peuvent pas être rationalisées et efficaces, il faut réduire le nombre d'instances réglementaires et adopter une réglementation minimale qui s'appuie sur l'application de règles simples, comme le recommande le groupe d'étude, pour intervenir « après le fait » plutôt qu'au moyen d'approbations préalables. Cela permettrait aux fournisseurs de services de mieux répondre aux besoins de leurs clients.

Troisièmement, il faut réformer le régime actuel du CRTC qui régit le marché de gros et qui, selon le groupe d'étude, est contraire à l'objectif du CRTC visant à favoriser une concurrence fondée sur les installations dans ce secteur.

Ce sont là d'excellents principes; ils s'appuient sur une analyse approfondie menée par le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications et ils sont largement acceptés dans d'autres compétences.

La Loi sur les télécommunications date de 1993. À cette époque, peu d'entre nous avons entendu parler de l'Internet, et ceux qui étaient équipés d'un téléphone sans fil devaient le transporter dans une serviette. De nos jours, des entreprises comme la société canadienne RIM vendent le Blackberry — un terme qui nous faisait plutôt penser à un petit fruit autrefois — qui ne pèse que quelques grammes mais qui utilise l'Internet pour véhiculer la voix, transmettre le courrier électronique et donner accès au Web et à la télévision, tout en permettant d'enregistrer des vidéos et de prendre des photographies numériques. C'est devenu la norme.

Cette révolution technologique a ouvert la porte à une concurrence vigoureuse fondée sur les installations, qu'il s'agisse d'entreprises de câblodistribution comme Rogers, Shaw, Vidéotron, Cogeco et EastLink, qui ont une capitalisation boursière se chiffrant en milliards de dollars, des offres de services multiples et des millions d'abonnés, ou de géants internationaux comme le Skype d'eBay, qui a une capitalisation boursière de plus de 40 milliards de dollars US et un bassin de plus de 200 millions d'utilisateurs inscrits à ses services de transmission de la voix sur Internet. Les résultats de ces entreprises ont dépassé la plupart des attentes, et leur croissance ne s'arrêtera pas simplement parce que nous sommes libres de recourir à des pratiques de marketing normales. Au contraire, ces entreprises feront tout ce qu'elles peuvent pour innover encore plus rapidement afin d'offrir de plus en plus de services de qualité.

La directive de politique est une première étape nécessaire pour que la politique régissant les entreprises de télécommunications au Canada redevienne un modèle et nous permette de reprendre notre place de leader mondial dans ce secteur. D'autres pays éliminent les contrôles préalables des prix et d'autres restrictions en matière de marketing — la marque du CRTC — afin de laisser libre cours aux forces du marché. De fait, en juillet dernier, le Royaume-Uni a mis fin au contrôle des prix de vente au détail, c'est-à-dire au plafonnement des prix, et ce, dans une industrie où les services de câblodistribution ne rejoignent que 25 p. 100 des foyers, alors qu'au Canada cette proportion s'élève à 98 p. 100. En revanche, le CRTC a terminé cette semaine des audiences publiques consacrées au prochain régime de plafonnement des prix qui sera en vigueur pendant plusieurs années.

Je voudrais laisser le dernier mot aux Canadiens eux-mêmes. Selon une étude menée par Decima pour le compte de Bell, TELUS et PIAC et dont les résultats ont été remis au Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, la très grande majorité des consommateurs — en fait 89 p. 100 — croit qu'en matière de service téléphonique local, la même réglementation devrait s'appliquer aux compagnies de téléphone et aux entreprises de câblodistribution. Voilà pourquoi nous pressons le gouvernement d'aller de l'avant et d'instaurer la directive de politique, comme l'a recommandé le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications.

Merci.

• (1535)

Le président: Merci, monsieur Hunter.

Écoutons maintenant M. Roberts.

M. Michael Roberts (vice-président, Affaires gouvernementales et réglementaires, Bell Aliant Communications régionales): Merci, monsieur le président, madame et messieurs les membres du comité.

Je représente Bell Aliant Communications régionales. Bell Aliant est l'entreprise qui remplace aujourd'hui les sociétés qui ont assuré le service téléphonique dans les quatre provinces de l'Atlantique pendant de nombreuses années. Depuis juillet dernier, nous sommes également le fournisseur de services dans de vastes régions de l'Ontario et du Québec. Le territoire que nous desservons comprend certaines des régions les plus rurales et les plus éloignées du Canada, dont le Labrador, les territoires ruraux de Terre-Neuve-et-Labrador et le nord du Québec et de l'Ontario. Bell Aliant a été créée pour cibler les marchés régionaux. Nous avons accompli de grandes choses en offrant des services de communications à la fine pointe de la technologie à nos clients de la région de l'Atlantique. Nous avons la ferme attention de continuer à faire de même pour les clients des nouveaux territoires du Québec et de l'Ontario.

Je désire vous exposer les raisons pour lesquelles nous croyons que les instructions proposées pour le CRTC sont importantes pour nous, nos clients et tous les Canadiens. Nous croyons que la concurrence apporte un certain nombre d'avantages aux clients et que le fait de la restreindre empêche ceux-ci de profiter de ces avantages et met en veilleuse les projets d'investissement et d'innovation. Nous avons décidé de venir témoigner par crainte que quelqu'un vienne s'opposer aux instructions en alléguant que l'approche de réglementation actuelle favorise la concurrence; notre expérience nous indique le contraire. Selon nous, le CRTC doit changer son approche et laisser jouer la concurrence au lieu de la restreindre.

Laissez-moi vous parler un peu de notre expérience. Vous serez sans doute surpris d'apprendre que notre territoire comprend certains des marchés de télécommunications les plus concurrentiels au Canada. Le dernier rapport de surveillance du CRTC montre qu'à la fin de 2005, sur 86 marchés canadiens, trois des six marchés de service résidentiels les plus concurrentiels étaient dans notre territoire, au Canada atlantique. Le marché de Halifax était de loin celui qui avait le plus fort niveau de concurrence, la part des concurrents étant à peine inférieure à 35 p. 100.

Il faut se rappeler que les marchés définis par le CRTC sont de grandes régions qui englobent des secteurs où les nouveaux joueurs choisissent de ne pas offrir leurs services. La part de marché de nos concurrents dans ces régions, dont la région métropolitaine de Halifax où ils sont actuellement implantés, était encore plus élevée.

Selon toute évaluation raisonnable, ces marchés, et particulièrement celui de la région métropolitaine de Halifax, sont hautement concurrentiels, et ce depuis nombre d'années. Néanmoins, il a fallu deux années au CRTC pour traiter la demande d'abstention ou de déréglementation d'Aliant, qu'il a finalement rejetée parce qu'il avait créé de nouveaux règlements qui compliquent encore plus la déréglementation.

La concurrence continue de croître, mais les clients ne profitent pas des avantages inhérents à la libre concurrence des différents intervenants. Nous sommes assujettis à des restrictions qui nous empêchent de regrouper nos services et d'offrir des promotions mais qui ne s'appliquent pas à nos concurrents. Les clients ne profitent donc pas des avantages que notre réponse à la concurrence leur procurerait si les exigences réglementaires étaient réduites en faveur des forces du marché. C'est pour cette raison que nous appuyons vigoureusement le travail du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications et les instructions proposées pour le CRTC.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Roberts.

Passons maintenant à M. Meldrum. Allez-y.

M. John Meldrum (vice-président, Conseiller juridique et affaires réglementaires, SaskTel): Merci de me donner l'occasion d'exposer au comité le point de vue de SaskTel sur la signification que revêt pour nous la directive de politique.

Premièrement, pour ceux qui l'ignoraient, SaskTel est la compagnie de téléphone titulaire de la province de la Saskatchewan. Par la taille, elle fait un peu moins que la moitié de Shaw Cable, le huitième de TELUS et le quinzième de Bell.

À notre avis, les instructions sur la politique sont un pas en avant pour le secteur canadien des télécommunications et en particulier pour les clients canadiens. Nous accordons une importance primordiale à l'orientation suivant laquelle le CRTC doit laisser jouer au maximum les forces du marché.

Aujourd'hui, les décisions du CRTC visent souvent à limiter les forces du marché, pour faire perdre artificiellement des parts de marché à SaskTel et à d'autres compagnies de téléphone titulaires. Dans ce but, on a instauré des règles du jeu inéquitables dans le secteur des télécommunications. J'utiliserai un exemple pour illustrer ce concept de l'iniquité des règles du jeu.

SaskTel et Shaw se font concurrence dans les services Internet et les services de câblodistribution et elles s'affronteront aussi bientôt pour le service téléphonique local. En tant que concurrentes, les deux entreprises tentent de reconquérir les clients perdus, mais elles doivent suivre des règles totalement différentes.

Quand SaskTel perd un abonné du téléphone au profit de Shaw, elle doit attendre trois mois avant de communiquer avec lui pour tenter de le récupérer. Même quand nous communiquons avec lui pour essayer de regagner sa clientèle, nous n'avons à peu près aucune souplesse dans les prix ni aucune possibilité de lui offrir une promotion, de renoncer aux frais d'installation ou de regrouper son service local avec d'autres services de SaskTel. Ce sont les règles imposées par le CRTC.

Par contre, quand Shaw perd un client de la télévision par câble au profit de SaskTel, dans 75 p. 100 des cas, elle peut communiquer avec lui immédiatement, souvent avant même que nous ayons terminé notre installation. Elle peut offrir à ce client — et elle le fait — diverses mesures incitatives pour le regagner, par exemple des frais mensuels réduits et des mois de service gratuits. Elle peut également regrouper son service de télévision avec l'Internet haute vitesse ou d'autres services qu'elle offre sur le marché.

Pour les clients, la restriction des forces du marché freine la concurrence et l'innovation et, au bout du compte, se traduit par des prix plus élevés que ce qu'ils auraient pu être. De nos jours, les combats les plus acharnés sur le plan de la concurrence se livrent non pas sur le marché mais devant le CRTC. Le temps est venu d'éliminer cette culture de la réglementation.

Notre expérience nous montre qu'on n'a pas besoin de l'aide d'un organisme de réglementation pour être concurrentiel. Avec ses partenaires, SaskTel a construit et exploité avec succès des entreprises de téléphonie locale et de câblodistribution à Leicester, en Angleterre, et à Wellington, en Nouvelle-Zélande, dans les années 1980 et 1990. En Nouvelle-Zélande, il n'y avait même pas d'organisme de réglementation officiel quand nous avons affronté New Zealand Tel. Pourtant, nous avons réussi, et les clients ont profité de la vive concurrence ainsi créée.

Pour terminer, rappelons que le rapport du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications recommande une vaste réforme de la réglementation au Canada; il faut laisser jouer les forces du marché, laisser les consommateurs choisir, assurer l'équité entre les concurrents. Nous croyons que les instructions de politique proposées correspondent à ces principes fondamentaux et nous les appuyons entièrement.

• (1540)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Meldrum.

Passons maintenant à Mme Yale.

Mme Janet Yale (vice-présidente exécutive, Affaires corporatives, TELUS Communications): Merci, monsieur le président, madame et messieurs les membres du comité.

Lorsque le Parlement a adopté l'article 8 de la Loi sur les télécommunications, il voulait permettre au ministre de l'Industrie et au Cabinet de se charger d'une question qui devrait en effet relever clairement de leur responsabilité, la politique fondamentale du gouvernement dans le secteur critique des télécommunications.

[Français]

Les instructions proposées en matière de politique constituent un moyen de permettre au ministre et au Cabinet d'assurer leur leadership en matière de politique. Par l'entremise de ces instructions, le gouvernement pourra guider le CRTC quant à la façon d'exercer son mandat courant à titre d'organisme réglementaire.

[Traduction]

TELUS appuie les instructions proposées en matière de politique et enjoint au gouvernement de mettre la dernière main à ces instructions et de les publier officiellement. Selon nous, ces instructions sont à la fois nécessaires et opportunes. Elles sont nécessaires parce que les agissements du CRTC, ces dernières années, ont clairement montré qu'en l'absence de telles instructions, le CRTC n'adopterait pas d'approches axées davantage sur le marché pour mettre en oeuvre la Loi sur les télécommunications.

Deuxièmement, les instructions sont opportunes car elles constituent une étape importante dans la réforme du cadre réglementaire des télécommunications canadiennes tel que défini dans le rapport final du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications.

[Français]

Comme je l'ai mentionné, le CRTC a clairement démontré au cours des dernières années qu'il préférerait continuer à régler plutôt que de procéder aux réformes adoptées dans la plupart des économies industrialisées.

[Traduction]

Je vous donne quelques exemples récents. Au printemps dernier, le Canada a demandé au CRTC de revoir sa décision de réglementer les services de téléphonie Internet comme s'il s'agissait du service téléphonique local filaire traditionnel. Le Cabinet a repris les recommandations adoptées dans le rapport final du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, qui proposait de s'abstenir de réglementer ces services Internet. Étonnamment, le 1^{er} septembre dernier, le CRTC a répondu au Cabinet qu'il ne changerait pas sa politique en matière de réglementation des services de téléphonie Internet. Même s'il y était invité par le gouvernement, le CRTC a refusé d'adopter une approche plus moderne, davantage axée sur le marché.

La réticence du CRTC à reconnaître et à accepter le changement s'exprime aussi dans sa politique sur le sans fil, les services téléphoniques mobiles. Comme vous le savez les services sans fil ont un énorme succès au Canada et ailleurs, et ils comptent maintenant environ 17 millions d'abonnés au Canada.

Bien des gens considèrent le sans fil comme leur service téléphonique primaire, et de plus en plus d'abonnés se détournent complètement du service filaire pour faire du sans fil leur seul service téléphonique. Dans la zone de desserte de TELUS, sur notre principal marché urbain, la région métropolitaine de Vancouver, selon Statistique Canada, 10 p. 100 des ménages n'ont plus maintenant qu'un service sans fil, et cette proportion croît d'année en année. Malgré tout, ce n'est qu'au cours des derniers mois que le CRTC a consenti à reconnaître que les services sans fil pouvaient remplacer et concurrencer les services filaires traditionnels.

Ces exemples, selon nous, illustrent clairement la nécessité pour le gouvernement de donner au CRTC des instructions en matière de politique. Les instructions proposées sont bien conçues; leur validité juridique et leur conformité avec l'intention qu'avait le Parlement lorsqu'il a adopté l'article 8 de la Loi sur les télécommunications sont indéniables.

Pour terminer, j'aimerais attirer votre attention sur ce que le ministre lui-même a dit le jour où il a publié les instructions proposées :

Nous voulons nous assurer que l'industrie canadienne des télécommunications peut soutenir la concurrence internationale et réussir sur le marché mondial et qu'elle est structurée de manière à répondre le mieux possible à nos besoins en évolution rapide et constante en matière de télécommunications.

Une étape critique de la réalisation de cet objectif consiste à mettre la dernière main à ces instructions en matière de politique, et nous pressons le gouvernement d'agir le plus rapidement possible.

• (1545)

[Français]

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie d'avoir invité Telus à vous faire part de ses commentaires sur ce sujet très important.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, madame Yale.

Passons sans plus tarder aux questions. Je vous rappelle simplement qu'il faut être le plus bref possible et s'en tenir aux questions qui touchent les instructions envoyées au CRTC.

M. McTeague figure sur ma liste, n'est-ce pas?

Monsieur McTeague, vous avez six minutes.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Merci monsieur le président.

Merci d'être venus aujourd'hui, pratiquement au pied levé. Je sais que ce dossier revêt une immense importance pour tous les intervenants de l'industrie des télécommunications et pour notre comité. Nous traitons toutefois de la question de la fabrication, et si le temps nous le permet, nous pourrions peut-être plus tard...

Je passe rapidement aux questions. Ma question s'adresse à tous, mais peut-être que vous, monsieur Hunter, pouvez commencer. Est-ce que les instructions vont à l'encontre de la Loi sur les télécommunications d'une quelconque façon, selon vous?

M. Lawson Hunter: Non, pas du tout. Comme Janet l'a dit, je crois qu'elles s'inscrivent parfaitement dans le cadre des pouvoirs que le Parlement a accordés au gouvernement aux termes de l'article 8 de la loi. De fait, elle modifient légèrement ce que les membres du groupe d'étude eux-mêmes recommandaient, mais je crois que cela s'inscrit parfaitement dans les pouvoirs que l'article 8 donne au gouvernement.

L'hon. Dan McTeague: Nous pourrions soutenir que les instructions contiennent un certain nombre de principes très généraux, et je suis convaincu que certains feraient valoir ce point. Selon vous, comment le CRTC peut-il savoir s'il se conforme aux instructions?

M. Lawson Hunter: D'autres peuvent vous répondre, mais c'est une bonne question. J'ai signalé au président du CRTC que nous allions devoir opérationnaliser ces instructions générales en matière de politique. Et bien sûr, nous pensons que les pouvoirs prévus à l'article 8 s'appliquent parce qu'ils autorisent uniquement le gouvernement à donner des instructions générales au conseil. Le gouvernement ne peut se prononcer dans des cas individuels.

Évidemment, il faut trouver une façon aussi peu importune que possible d'opérationnaliser les principes définis, avec un règlement aussi efficace que possible. Le CRTC devra donc s'appuyer sur cela et formuler des critères ou des normes pour s'assurer qu'il respecte les vœux du gouvernement.

L'hon. Dan McTeague: Évidemment, le comité s'intéresse aux concepts de dominance du marché, de pouvoir du marché, et à ceux qui l'exercent. Des questions ont été soulevées au sujet des expériences menées aux États-Unis suite aux récentes décisions, là-bas, concernant le manque de concurrence et, surtout, la possibilité que la téléphonie Internet ou le sans fil soient des solutions de rechange dans bien des foyers. La question de l'évolution de la technologie n'est pas posée.

Madame Yale, vous avez un peu parlé de l'augmentation de 10 p. 100, vous avez indiqué que sur certains marchés — cela s'est fait sur une certaine période. Pensez-vous que cette croissance se poursuivra ou croyez-vous que ce marché est pleinement exploité et que la technologie filaire, dont vous êtes les titulaires, continuera de dominer le marché?

Plus important encore, et la question s'adresse à vous quatre, en matière d'activité commerciale, dans quelle mesure certaines ESLC ont-elles réussi à pénétrer le marché?

• (1550)

Mme Janet Yale: Je peux commencer.

Certes, nous avons connu dans l'ouest du Canada une explosion du sans fil comme remplaçant concret du service téléphonique local. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, 10 p. 100 des ménages dans la région de Vancouver n'ont pas de service téléphonique filaire, même si toutes les compagnies de téléphone sont tenues d'avoir une ligne dans chaque foyer. Je pense que cela prouve que le sans fil est, dans l'esprit de bien des gens, une solution de rechange en progression face au service téléphonique local. Cela ne convient pas nécessairement à tous, mais cette concurrence est significative. En Alberta, la proportion est d'environ huit pour cent en moyenne, et elle a presque doublé au cours de la dernière année. Chaque année, depuis quelques années, nous voyons les nombres pratiquement doubler...

L'hon. Dan McTeague: Le nombre de personnes qui utilisent exclusivement le sans fil?

Mme Janet Yale: ... le nombre de personnes qui l'utilisent exclusivement. De plus, il faut songer à la croissance exponentielle des services sans fil. Je ne dis pas qu'il s'agit de la seule forme de concurrence, mais c'est certainement une concurrence considérable et un service largement disponible pour la majorité des consommateurs au Canada.

Il faut vraiment reconnaître qu'aujourd'hui, sur de nombreux marchés, trois solutions se font concurrence: la compagnie de téléphone, l'entreprise de câblodistribution et au moins un, sinon plusieurs, fournisseur de services sans fil sans lien avec la compagnie de téléphone au plan du marketing. Selon nous, évidemment, il est temps d'exploiter cette concurrence pour garantir que les offres les plus intéressantes sont à la portée des consommateurs et pour éliminer les handicaps attribuables à la réglementation.

Du côté des services d'affaires, nous sommes en progression vers l'est, en Ontario et au Québec. Nous nous appuyons sur nos installations et nous intensifions la concurrence avec Bell et les autres entreprises.

Le président: Il vous reste une minute, monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Ce que je voulais dire, c'est que même s'il y a concurrence du point de vue du consommateur j'essaie de déterminer quelle proportion utilise encore le service filaire. D'après les chiffres que vous nous avez présentés, il me semble encore que, entre la téléphonie Internet et le sans fil, nous comptons surtout sur l'ancienne technologie — le vieux service filaire — dans une proportion d'au moins 80 ou 90 p. 100...

Mme Janet Yale: Vous ne pouvez pas calculer les moyennes nationales et tirer des conclusions au sujet de la compétitivité de marchés particuliers.

L'hon. Dan McTeague: Cela vaut applique peut-être plus dans les centres urbains.

Mme Janet Yale: Dans les centres urbains, sur de nombreux marchés, nous avons déjà ou pratiquement atteint le seuil des 25 p. 100 mentionné par le CRTC, en particulier si vous songez uniquement au sans fil. Selon nous, comme vous le savez suite à l'appel que nous avons présenté au Cabinet, ce seuil est simplement trop élevé.

L'hon. Dan McTeague: Ma question, toutefois, a plutôt trait à la compétition sur le marché des services d'affaires, sur le fait que les entreprises de câblodistribution peuvent ou non rejoindre leurs clients d'affaires grâce à vos réseaux filaires.

Le président: Votre temps est écoulé.

Est-ce que quelqu'un veut répondre rapidement à cela?

M. Lawson Hunter: J'aimerais faire un commentaire rapide sur le marché des services d'affaires. Le marché d'affaires, selon nous, est le plus compétitif.

Monsieur McTeague, si vous le souhaitez je pourrais vous transmettre certains renseignements sur l'évolution des prix dans ces marchés.

Bien sûr, dans certains régimes d'accès de gros, la chose est possible. Rogers vient d'annoncer... D'après un article publié le 10 octobre dans le *Globe and Mail*, cette entreprise veut s'attaquer énergiquement au marché des services d'affaires. Nous ne parlons pas seulement des compagnies de téléphone; les câblodistributeurs eux-mêmes se lancent carrément sur ces marchés. Vidéotron a fait une annonce similaire.

Le marché est très concurrentiel et, comme je l'ai dit, on peut soutenir qu'il est le plus concurrentiel au pays. Nous devons tous lutter, je crois, pour tirer un rendement raisonnable de notre investissement.

Le président: Merci.

Passons maintenant à M. Crête. Six minutes.

[Français]

M. Paul Crête (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, BQ): Merci, monsieur le président.

Monsieur Hunter, votre mémoire m'a inquiété autant que la directive du ministre. Pourriez-vous m'expliquer pourquoi on n'y retrouve pas le mot « consommateur » une seule fois? Est-ce parce que cela n'est pas une préoccupation pour votre organisme?

[Traduction]

M. Lawson Hunter: J'avais le mauvais canal. Désolé, je ne vous ai pas entendu.

[Français]

M. Paul Crête: Je vais répéter ma question.

Votre mémoire m'inquiète tout autant que la directive du ministre. Je l'ai lu rapidement quelques fois et on n'y retrouve pas le mot « consommateur », on ne parle que de la concurrence entre les compagnies. On ne parle pas du consommateur. En tant que député d'une région, je trouve que c'est très inquiétant.

Qu'en dites-vous?

• (1555)

[Traduction]

M. Lawson Hunter: Je crois que cela est inexact. Regardez ma déclaration, j'ai dit plusieurs fois que c'était...

[Français]

M. Paul Crête: Vous parlez de marchés, mais vous ne parlez pas d'utilisateurs.

[Traduction]

M. Lawson Hunter: Regardez ma toute dernière phrase, le dernier mot aux Canadiens eux-mêmes, la grande majorité des consommateurs. Si cela, à votre avis, ne l'indique pas clairement, c'est que je me suis mal exprimé, car selon nous le principe qui devrait régir les changements dans ce secteur est le côté de la demande, des services aux consommateurs. Bien sûr, cette politique est nécessaire si nous voulons offrir aux consommateurs de meilleurs prix, un meilleur service et des services plus innovateurs. Cela devrait être notre objectif ultime.

[Français]

M. Paul Crête: Êtes-vous d'accord avec moi qu'il serait important de mener une consultation beaucoup plus large avant d'évaluer la pertinence de cette réglementation? Par exemple, dans une région comme celle que je représente, s'il n'y avait pas eu de subventions d'Industrie Canada pour la mise en place d'Internet, il n'y aurait pas eu de service.

On a fait appel aux entreprises. Très concrètement, dans la région de Témiscouata, on a fait appel à cinq compagnies qui ont toutes répondu qu'elles ne pouvaient pas offrir le service de cellulaire. Dans ce contexte, l'exemple que j'ai devant moi, l'image que je vois de cela, risque de mener non pas à un monopole mais à un duopole assez rapidement là où il n'y a presque plus de concurrence.

Ne serait-ce pas le danger de cette directive?

[Traduction]

M. Lawson Hunter: Premièrement, il me semble inutile de tenir d'autres consultations. Le groupe d'étude sur la politique des télécommunications avait pour mandat de voyager et de consulter les consommateurs et les parties intéressées, de s'appuyer sur leurs connaissances pour formuler une recommandation à l'intention du gouvernement, et cela a été fait. Il a fallu un an, et je crois que cela a été très bien fait.

Pour ce qui est de l'accès au service à large bande — et de fait, M. Sabia, notre PDG, a plus d'une fois abordé la question —, si vous lisez le mémoire que nous avons présenté au Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, vous verrez que nous avons traité à fond de la question de l'accès au service à large bande. Nous avons même recommandé au gouvernement, et il l'a mentionné dans son discours il y a un an, de se fixer comme objectif l'accès universel au service à large bande.

Vous le savez sans doute, nous avons récemment soumis au CRTC une proposition concernant l'affectation de 455 millions de dollars au déploiement de notre service à large bande — notamment dans votre circonscription, je le précise. Il est vrai que dans les régions moins densément peuplées du pays le coût du service à large bande est plus élevé, mais nous sommes très près du but, au Canada. Déjà 92 p. 100 des ménages ont accès au service filaire. Nous avons lancé, en collaboration avec Rogers, une coentreprise appelée Inukshuk afin d'offrir le service sans fil et l'accès de type WiMAX dans une très grande partie du pays. Télésat, qui est aujourd'hui une filiale en propriété exclusive de Bell Canada, offre un service Internet haute vitesse par satellite, le premier au monde.

Je crois que nous n'avons rien à envier aux autres pays pour ce qui est des progrès réalisés en matière de service à large bande. Par contre, je suis plutôt d'accord avec vous quant à la nécessité d'assurer aux Canadiens l'accès au service à large bande. Nous avons d'ailleurs le sentiment d'avoir nous-mêmes beaucoup fait à cet égard. Il nous reste encore beaucoup à faire, je le reconnais, mais nous avons toujours proclamé, tout au long de ce processus, qu'il s'agissait d'un aspect fondamental.

[Français]

M. Paul Crête: J'aimerais connaître l'avis des autres intervenants.

Selon vous, y aura-t-il un meilleur service dans les régions dans trois ans ou cinq ans, suite à l'application de la directive, pour les produits que vous offrez, puisqu'il n'y aura plus de garde-fous? Quelle sorte de garde-fous seriez-vous prêt à fournir aux consommateurs pour assurer qu'ils auront un droit de regard autre que leur simple action à titre de consommateurs?

Mme Janet Yale: C'est une question très importante. La directive s'appliquera plutôt dans les régions où il y aura de la concurrence. Il est important qu'il y ait une protection et une réglementation là où il n'y en a pas.

En ce qui a trait aux régions où il n'y a pas de concurrence et où il n'y a pas encore d'infrastructures pour les services à large bande, notamment, il faudra trouver le moyen de s'assurer que tous les consommateurs canadiens y aient accès, peu importe où ils se trouvent au Canada.

• (1600)

[Traduction]

Le président: C'est tout?

Passons à M. Carrie. Vous avez six minutes.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Vous y allez rondement! Merci, monsieur le président.

Le président: Je ne fais que suivre les instructions que m'ont données mes collègues.

Des voix: Oh, oh!

M. Colin Carrie: Eh bien merci, monsieur le président. J'irai droit au but.

Je veux simplement souligner à mes collègues que les instructions sur la politique mentionnée à quatre reprises les consommateurs canadiens. Je crois qu'on ne peut pas nier que l'exercice concerne essentiellement les consommateurs.

Voici la première question que j'adresse à nos témoins. Pourriez-vous m'expliquer comment les forces du marché aideront, concrètement, les consommateurs?

Mme Janet Yale: Je peux bien répondre en premier.

Je crois qu'au fond, et plusieurs témoins l'ont souligné, dans le contexte de réglementation actuel, nous sommes entravés de diverses façons et nous ne pouvons pas proposer d'offres plus intéressantes aux consommateurs. Cela laisse du jeu à nos concurrents; ils n'ont pas besoin d'offrir le maximum parce qu'ils savent que dans certains domaines nous sommes incapables de réagir. Je pense entre autres à la règle des trois mois pour essayer de regagner un client, comme M. Meldrum l'a fait remarquer. Il nous est interdit de communiquer avec ces clients pendant trois mois après qu'ils ont pris leur décision, alors nous ne sommes pas en mesure de faire des offres et des contre-offres comme nous le pourrions sur un marché concurrentiel. Nous ne pouvons pas regrouper nos services comme nous le voudrions pour contrer les offres de nos concurrents, qui eux proposent souvent

un service téléphonique local toute l'année, des frais d'interurbain à prix fixe partout en Amérique du Nord et tout un ensemble d'autres services. Nous avons des contraintes qui nous empêchent d'en faire autant.

De notre point de vue, le jeu des forces du marché ne peut que profiter aux consommateurs. Cela est certain.

M. John Meldrum: Je vous présente une analogie. Parlons de notre service de câblodistribution, pour lequel nous sommes en concurrence avec Shaw et Access Communications. Tous les jours nous investissons du temps et des efforts pour améliorer les prix, concevoir des promotions et innover. C'est notre seul moyen de réussir face à Shaw et à Access. À mes yeux, c'est ainsi que les choses devraient aussi se passer pour les services téléphoniques locaux, là où les gens se soucient de ces aspects, en particulier sur le plan de l'innovation.

M. Colin Carrie: Quelqu'un veut ajouter quelque chose?

M. Lawson Hunter: J'aimerais simplement dire que l'industrie évolue très rapidement. Je crois que nous discutons essentiellement du rôle qui convient au gouvernement.

Comme je l'ai souligné dans mes commentaires, si nous y pensons bien, nombre des dispositifs qui assurent aujourd'hui aux consommateurs la liberté, le choix et un meilleur service n'existaient pas autrefois. Tout évolue si rapidement qu'il est selon moi impensable qu'un organisme gouvernemental puisse prédire ce que le marché produira. C'est une mission impossible — et, franchement, sans espoir.

Nous devons vraiment nous tourner vers le marché; le marché produira des avantages. S'il y a des abus de pouvoir du marché, alors évidemment, il nous faut pouvoir les corriger, mais le régime que nous avons aujourd'hui limite la compétition et ne produit pas de bons résultats pour les consommateurs à court terme, moins encore à long terme.

M. Colin Carrie: D'accord. Vous avez parlé des questions de réglementation, et j'aimerais maintenant élargir la discussion pour savoir ce que vous pensez des problèmes qui minent le système de réglementation des télécommunications actuellement. Comment peut-on améliorer le système? Si vous deviez définir les règles, non seulement pour aujourd'hui, mais aussi pour les dix prochaines années, qu'est-ce que vous proposeriez?

Mme Janet Yale: Et en moins de trois minutes?

Des voix: Oh, oh!

M. Colin Carrie: En moins de trois minutes.

M. Lawson Hunter: Vous me laissez commencer, Janet?

Ce document, en passant, c'est une annexe au mémoire que nous avons présenté au groupe d'étude de la politique des télécommunications. Elle fait 98 pages et dresse la liste de tous les règlements auxquels nous sommes assujettis aujourd'hui. L'index a plus de dix pages. Nous vivons donc dans un univers extraordinairement compliqué, microgéré.

Nous évoluons si rapidement qu'il est impossible pour le consommateur de profiter de la concurrence dans cet univers qui, essentiellement, s'appuie sur l'hypothèse que tout est réglementé jusqu'à ce que le gouvernement en décide autrement.

D'autres compétences ont renversé l'hypothèse, et c'est ce que recommande le groupe d'étude. Selon lui, vous devriez modifier l'hypothèse de la réglementation; ne supposons pas qu'il nous faut réglementer dans un contexte de commandement et de contrôle préalables, mais plutôt qu'il faut vérifier s'il y a des problèmes. C'est l'un des changements qui, selon nous, doit absolument se produire. Cela n'arrivera pas simplement grâce à ces instructions, évidemment; il faudrait modifier la loi.

Mais tout le mécanisme de la loi, comme le groupe d'étude l'a si bien exposé, doit être revu. Si vous en voulez un exemplaire, je vous le laisserai, mais il illustre bien le caractère interventionniste du système actuel et, comme l'a mentionné le groupe d'étude, le fait que ce système est maintenant dépassé dans le reste du monde.

• (1605)

M. Colin Carrie: Quelqu'un veut ajouter quelque chose à ce sujet?

Mme Janet Yale: J'allais simplement dire que les travaux du groupe d'étude ont vraiment permis de classer les problèmes liés au cadre de réglementation actuel, et nous pensons que les instructions constituent une première étape importante de la réforme. Mais je crois que, par leur exhaustivité, les recommandations contenues dans le rapport et dans la trousse législative connexe offrent vraiment la solution aux faiblesses graves qui caractérisent le contexte de réglementation actuel.

M. Colin Carrie: Est-ce que je peux poser encore une petite question? D'accord.

Vous avez dit que d'autres pays étaient passés par là, notamment la Grande-Bretagne. Quel impact a eu la déréglementation des services de détail sur les consommateurs, là-bas?

M. Lawson Hunter: En juillet dernier, le Royaume-Uni a éliminé tous les plafonds de prix au détail. Les responsables ont déclaré qu'il y avait suffisamment de concurrence. Ils ont offert une certaine protection aux consommateurs défavorisés ou à faible revenu, mais essentiellement ils ont dit que la concurrence protégerait les consommateurs. Comme je l'ai mentionné dans ma déclaration, c'est une industrie où seulement 25 p. 100 des ménages sont abonnés au câble.

En gros, il existe deux réseaux omniprésents au Canada. Les autres ont fait la même chose. L'Australie l'a fait. L'Union européenne s'éloigne du type de contrôle de prix *ex ante* pour adopter un régime *ex post*.

C'est un peu comme ce que disait ma mère autrefois: personne ne marque le pas sauf Jeannot. Le Canada accuse vraiment du retard, selon nous, et le groupe d'examen de la politique des télécommunications peut le faire passer au premier rang. La reconnaissance internationale n'a pas fait défaut.

Le président: D'accord. Passons à M. Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus aujourd'hui.

La question est très importante. Je considère qu'il s'agit d'une infrastructure nationale. Nous avons beaucoup de données sur les consommateurs tributaires de ces services, mais il faut aussi nous intéresser à ce qui se passe du côté commercial dans le pays, et la question touche aussi la sécurité pour le monde qui nous entoure.

Je m'inquiète notamment que la déréglementation soit perçue comme la solution à tous les maux. Pourquoi dans le cas du sans fil, par exemple, les prix sont-ils plus élevés, la couverture du service à

large bande plus réduite et le service, inférieur, en comparaison d'autres pays industrialisés? Ces services ne sont pas réglementés. Comment pouvez-vous expliquer les différences entre le service au Canada et le service dans les autres pays?

M. Lawson Hunter: Je ne suis pas convaincu que les prix du sans fil soient très différents ici et dans les pays de l'OCDE. Il est indéniable que, pour une minute moyenne d'utilisation par mois, nos prix sont très compétitifs relativement à ceux des États-Unis, le pays avec lequel il importe le plus de nous comparer.

Comme vous le savez, en Europe et dans d'autres pays les réseaux sans fil sont moins bons et les modalités de facturation... Le contexte est différent. Mais si l'on compare les prix aux États-Unis et au Canada, nous sommes plutôt concurrentiels.

Le problème est aussi lié à la réglementation. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les États-Unis ont évolué. Ils ont déréglementé le secteur parce qu'ils craignaient que leur cadre de réglementation, en particulier, pour l'accès en gros, ne décourage l'investissement dans l'infrastructure, dont vous avez parlé.

Vous avez tout à fait raison. Il nous faut une infrastructure de pointe, mais si notre cadre réglementaire nuit au rendement de l'investissement, les gens n'investiront pas. C'est ce qui s'est passé aux États-Unis. C'est la raison pour laquelle le système a été modifié là-bas.

M. Brian Masse: Je m'inquiète pourtant, car le Canada et les États-Unis ont des territoires et des populations fort différents. Cela crée des défis distincts pour ce qui est de réaliser un profit en région rurale comme ailleurs. Les zones urbaines sont sans doute d'excellents marchés, mais vu les coûts dans les régions rurales, qu'est-ce qui nous garantit que la couverture s'étendra aussi aux régions rurales et éloignées?

• (1610)

Mme Janet Yale: Au fond, personne ne propose de déréglementer là où les forces du marché ne sont pas concurrentielles. Faisons une distinction nette entre les endroits où il y a de la concurrence et ceux où il n'y en a pas. Et de un.

Deuxièmement, lorsqu'on autorise l'accès bon marché à l'infrastructure d'une tierce partie, rien ne vous encourage à construire votre propre infrastructure.

Je peux parler du point de vue de TELUS. Lorsque nous avons commencé à nous implanter en Ontario et au Québec, nous avions des plans d'investissement dans l'infrastructure antérieurs à la décision du CRTC sur le dégroupage et l'accès obligatoire à l'infrastructure des compagnies de téléphone. Je peux vous dire que ces plans ont été mis de côté quand le CRTC a décidé d'imposer l'accès bon marché à l'infrastructure. Rien ne nous encourageait à investir en Ontario et au Québec — il y a de cela quelques années —, parce que le CRTC permettait d'utiliser à bon marché une autre infrastructure.

Au bout du compte, ces règles ont du poids. Si vous voulez encourager l'investissement dans l'infrastructure, le mieux est de ne pas créer d'accès obligatoire à l'infrastructure d'une autre entreprise sauf pour les services essentiels. Cela est parfaitement conforme aux instructions.

M. Brian Masse: Je crains tout de même qu'un seul exploitant ne s'engage dans certaines régions, et qu'il n'y ait pas de concurrence.

M. Lawson Hunter: Permettez-moi de répondre. Comme je l'ai dit précédemment, il faut vraiment connaître la situation au Canada. Je l'ai dit, les câblodistributeurs au Canada projettent de rejoindre 98 p. 100 de tous les ménages. Le téléphone rejoint environ 99 p. 100 des ménages. Les deux modes sont donc omniprésents — et en passant, ces taux sont nettement supérieurs aux taux américains; les États-Unis se situent aux environs de 95 p. 100.

Deuxièmement, l'industrie de la câblodistribution a modifié ses plans pour offrir l'accès au service à large bande. C'est ainsi qu'elle veut offrir tous ces services — y compris la voix — et elle rejoint maintenant plus de 90 p. 100 des ménages.

Nous ne nous approchons pas de la barre des 90 p. 100. Nous sommes à 85 p. 100, nous sommes tous à peu près au même point.

Vous avez deux cheminées dans le foyer. Les consommateurs profitent énormément du fait qu'ici, nous avons deux industries, sans parler de ce qu'apportera le sans fil, un secteur où nous n'avons pas encore beaucoup d'expérience. Je crois que nous sommes en meilleure position que vous ne le pensez. Il nous reste un peu de travail à faire — je le reconnais —, mais nous avons maintenant une solide concurrence et nous devrions laisser la situation évoluer naturellement.

M. Brian Masse: Je sais qu'aux États-Unis des frais d'accès universels règlent certains problèmes de couverture, mais je pense que cela est important pour TELUS et pour Bell.

J'aimerais comprendre, selon vous... Je sais que vous avez déjà pris des mesures pour créer une fiducie de revenu, que vous l'envisagez. Comment cela influera-t-il sur votre capacité de développer l'infrastructure et sur vos plans d'activité, en particulier pendant la transition? Il y a aussi des questions de concurrence, et je sais que les consommateurs s'en inquiètent. Le Centre pour la défense de l'intérêt public a réalisé un sondage qui révèle que plus de 52 p. 100 des consommateurs ont encore des inquiétudes au sujet de la concurrence.

Dans votre situation, comment la modification de votre structure d'entreprise peut-elle vous aider à atteindre les buts que vous visez.

Le président: Vous avez 20 secondes.

Mme Janet Yale: Je crois que cela accroîtra notre capacité. Grâce aux économies fiscales liées à la conversion, nous aurons plus d'argent à investir.

Comme nous l'avons dit à maintes reprises, nous sommes une industrie hautement capitalistique. Depuis 2000, nous avons investi plus de 42 milliards de dollars au titre des frais d'immobilisations et des acquisitions. Nous avons annoncé un programme triennal de 600 millions de dollars pour continuer d'améliorer l'infrastructure à large bande, et lorsque nous publierons notre directive pour 2007, en décembre, pour indiquer nos plans d'infrastructure de 2007 et par la suite, vous constaterez que notre transformation en fiducie de revenu renforce notre capacité de continuer à faire des investissements importants au pays.

Le président: Monsieur Hunter, je suis désolé, nous n'avons plus de temps. Avez-vous quelque chose de précis?

M. Lawson Hunter: Non, je ne crois pas.

Le président: Parfait. Merci.

Écoutons M. Bélanger. Vous avez deux ou trois minutes.

L'hon. Mauril Bélanger (Ottawa—Vanier, Lib.): Merci beaucoup, mesdames et messieurs.

Je ne suis pas un membre régulier du comité de l'industrie, mais je m'intéresse beaucoup à la question. Je l'aborde d'un point de vue

patrimonial, car je suis le porte-parole de mon parti en matière de patrimoine. Si j'ai bien compris, le groupe d'étude sur la politique des télécommunications n'avait pas vraiment pour mandat d'examiner certains aspects. Ils n'ont pas exploré, en particulier, les questions de propriété étrangère et de limites de la propriété étrangère. En raison de la convergence, vous pouvez vous imaginer l'inquiétude que cela provoque dans certains milieux. Je dois admettre que la position que vous défendez a de l'attrait, mais je ne peux pas rester insensible à ces autres préoccupations.

Dans les commentaires que vous avez présentés au groupe d'étude, avez-vous abordé la question de la propriété étrangère; si oui, pourriez-vous nous communiquer ce que vous en avez dit?

• (1615)

M. Colin Carrie: Monsieur le président, j'en appelle au règlement. Aujourd'hui, d'après l'ordre du jour et en conformité avec le paragraphe 108(2) du règlement, nous devons étudier les instructions données au CRTC en matière de politique et non pas la propriété étrangère ni rien de ce genre. Nous devons entendre de nombreux témoins, aujourd'hui.

L'hon. Mauril Bélanger: Cette orientation de politique, si vous me le permettez, monsieur le président, figurait dans les directives. Le gouvernement a accepté les instructions de politique, et cela comprend le groupe d'étude. Je vais donc simplement poser mes questions.

Le président: Je crois que cela se rapporte suffisamment à l'ordre du jour...

L'hon. Mauril Bélanger: Bien, c'est convergent, alors n'essayons pas d'écarter le côté culturel.

Le président: ... mais si nous pouvions mettre la question...

L'hon. Mauril Bélanger: Oui, nous avons donc de la chance...

M. Brian Masse: J'en appelle au règlement. La question a été soulevée par les témoins et figure dans le rapport, alors de toute évidence, elle s'inscrit dans les discussions...

Le président: J'autorise la question, monsieur Masse.

L'hon. Mauril Bélanger: Merci.

Je termine ma question. Si vous avez fait des commentaires, pourriez-vous nous les répéter? Si vous n'en avez pas fait, avez-vous soumis des remarques après le dépôt du rapport et pourriez-vous nous les communiquer? Et si la réponse est non dans les deux cas, avez-vous des choses à nous dire à ce sujet.

Merci.

Le président: Madame Yale, voulez-vous répondre?

Mme Janet Yale: Je peux vous dire qu'à notre avis, il faut libéraliser la propriété étrangère dans le cas de l'infrastructure — et cela vise les télécommunications aussi bien que le câble — mais pas dans le domaine du contenu; nous pensons infrastructure mais non pas contenu.

Le président: Quelqu'un d'autre?

M. Lawson Hunter: Honnêtement, je ne sais pas ce que nous avons dit dans notre réponse au groupe d'étude, si cela était pertinent.

Sur le plan philosophique, nous ne nous sommes pas opposés à l'élimination des contraintes en matière de propriété étrangère, au moment opportun. Nous croyons que la réforme réglementaire est un préalable, car il est très important de ne pas affaiblir les entreprises canadiennes — les rachats sont déjà trop nombreux — qui risqueraient encore plus d'être rachetées par l'étranger. C'est notre position.

Je reconnais toutefois que la question du contenu est épineuse. Elle va d'ailleurs s'aggraver. Vous le savez, l'Internet sert aujourd'hui à communiquer toutes sortes de contenus. Nous ne pouvons pas séparer ces aspects aussi facilement.

Le président: Monsieur Meldrum.

M. John Meldrum: Notre position, chez SaskTel, n'a pas changé depuis notre comparution devant le comité du Sénat qui examinait la question. Nous n'appuyons aucun changement concernant la propriété étrangère.

• (1620)

Le président: Merci d'être venus. Nous avons déjà un peu de retard, nous voulons donc que les réponses et les déclarations préliminaires soient très brèves.

Je demande à notre deuxième groupe, les entreprises de câblodistribution, de prendre immédiatement place à la table.

Nous accueillons M. Kenneth Engelhart, vice-président, Réglementation, chez Rogers Communications Inc. Nous entendrons aussi M. Yves Mayrand, vice-président des affaires corporatives de COGECO. Shaw Communications nous envoie M. Jim Shaw, son chef de la direction. Et Vidéotron est représentée par M. Luc Lavoie, vice-président exécutif, Affaires corporatives, chez Quebecor Inc. Nous vous écouterons dans cet ordre.

Messieurs, je vous demande de vous en tenir à trois minutes. Merci beaucoup.

Commençons par M. Engelhart.

M. Kenneth Engelhart (vice-président, Affaires règlementaires, Rogers Communications Inc.): Merci, monsieur le président.

La concurrence au Canada a bénéficié aux consommateurs. Elle a stimulé l'innovation, et nous l'appuyons sans réserve. L'essentiel du débat d'aujourd'hui portera sur la façon d'accroître la concurrence et de produire le plus rapidement possible des avantages pour les consommateurs.

Nous avons déjà fait beaucoup au Canada. Il y a 20 ans, un monopole régnait dans presque tous les domaines du secteur des télécommunications. Aujourd'hui, la concurrence s'exerce dans 70 p. 100 du marché des télécommunications. Le dernier domaine réglementé est celui des services téléphoniques locaux, et c'est dans une large mesure l'objet du débat.

Aujourd'hui, je veux surtout dire qu'en téléphonie locale, la concurrence varie selon qu'il s'agit du marché des consommateurs ou de celui des affaires. Sur le marché résidentiel, ou des consommateurs, on vous l'a dit, les entreprises de câblodistribution ont implanté leurs propres réseaux et offrent des services. La plupart des réseaux de câblodistribution n'englobent toutefois pas le marché des services commerciaux. La plupart des édifices commerciaux n'ont pas d'infrastructure de câble. La concurrence sur le marché commercial n'est pas liée aux entreprises propriétaires d'installations. Comment nos entreprises peuvent-elles intervenir sur ce marché? En règle générale, c'est en utilisant l'accès aux installations approuvées par le CRTC — le réseau d'accès et les autres réseaux. Ces éléments sont très importants.

L'an dernier, Rogers a acquis Call-Net, un très important fournisseur des services de télécommunications concurrentiels pour les entreprises canadiennes. L'ancien Call-Net et nos groupes de marketing et de ventes de services sans fil et de câblodistribution auprès des entreprises ont été regroupés dans le cadre de Solutions d'affaires Rogers, une division qui produit des revenus annuels de 600 millions de dollars. Nous sommes toutefois presque entièrement

tributaires de l'accès aux installations approuvées par le CRTC, et moins de cinq pour cent de ces installations sont auto-approvisionnées. Nous commençons à établir des réseaux d'affaires, mais il nous faudra du temps. Le marché des services d'affaires et le marché des services résidentiels sont très différents.

Nous nous inquiétons de la teneur des instructions. Ces instructions imposent spécifiquement au CRTC l'obligation de tenir une audience et d'examiner la question. Je crains que le CRTC ne voit dans ces instructions une demande de réduire le nombre d'installations pour stimuler la concurrence sur le marché des services d'affaires. Si les instructions sont ainsi interprétées, je crois qu'elles nuiront à la concurrence sur ce marché. Toute réduction sensible des services et installations de gros tarifs pourrait fortement limiter la concurrence sur le marché des services de télécommunications d'affaires au Canada.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Engelhart.

Passons maintenant à M. Mayrand.

M. Yves Mayrand (vice-président, Affaires corporatives, COGECO Inc.): Merci, monsieur le président. Je remercie les membres du comité de donner à COGECO Cable l'occasion de commenter les instructions transmises au CRTC en matière de politique des télécommunications.

Outre les éléments exposés par nos collègues de l'industrie de la câblodistribution aujourd'hui, permettez-moi de vous exposer quelques réflexions fondamentales, en espérant que vous et le gouvernement en tiendrez compte.

Premièrement, ces instructions sur la politique des télécommunications ne peuvent ni supplanter les dispositions actuelles de la Loi sur les télécommunications, ni éliminer la nécessité d'une refonte de la loi canadienne sur les télécommunications, comme le propose le rapport du groupe d'étude. Puisqu'un nouveau projet de loi sur les télécommunications doit être déposé prochainement, ces instructions devraient préciser les divers aspects de la loi telle qu'elle existe présentement, et uniquement jusqu'à ce que cette loi soit effectivement modifiée par le Parlement. Aux plans juridique et pratique, et jusqu'à ce que la loi soit modifiée, nous demeurons tous assujettis au régime d'abstention de réglementation établi par l'article 34 de la Loi sur les télécommunications, et cela inclut le gouvernement.

La version des instructions proposées par le groupe d'étude contenait d'ailleurs une référence explicite à cette disposition de la loi actuelle relativement à la réglementation économique des services de télécommunications. Les instructions sur la politique devraient faire la même chose.

•(1625)

[Français]

Deuxièmement, la notion fondamentale de position fortement dominante, *significant market power* en anglais, sous-tend le rapport du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, ou GECRT, en ce qui a trait à la réglementation et à la déréglementation économique des services de télécommunications. C'est une notion fondamentale en droit de la concurrence à travers le monde, qu'il s'agisse du secteur des télécommunications ou d'autres secteurs industriels. Lorsque la position fortement dominante s'avère présente dans un marché pertinent, il peut être nécessaire de poursuivre ou même de réintroduire la réglementation économique. La version des instructions sur la politique des télécommunications qui était proposée par le GECRT contenait une référence explicite à cette notion relativement à la réglementation économique des services de télécommunications. Les instructions finales sur la politique des télécommunications devraient faire de même.

Troisièmement, l'établissement d'un régime de réglementation, a posteriori, comme nouveau cadre de réglementation préférentiel exige un système de sanctions sérieuses et efficaces dans les cas de comportement anticoncurrentiel. Le rapport du GECRT contient un chapitre complet sur cette exigence essentielle. Je suggère d'ailleurs la création d'un organisme habilité à y voir. Dans l'état actuel des choses, pour les marchés où il s'avère que des entreprises de téléphone ont une position fortement dominante — et je vous dirais que c'est encore clairement le cas dans plusieurs marchés locaux au moment où on se parle —, la réglementation économique a priori constitue la seule parade sérieuse et efficace contre le comportement anticoncurrentiel, et il n'y a présentement aucune solution de rechange sérieuse qui soit disponible à cet égard.

[Traduction]

Enfin, quatrièmement, bien que le rapport du groupe d'étude recommande au gouvernement de donner des instructions au CRTC sur la politique des télécommunications, il recommande aussi très clairement d'abolir le pouvoir du Cabinet de revoir les décisions individuelles du CRTC. Le rapport souligne que nous sommes le seul pays occidental dont la loi nationale sur les télécommunications prévoit ces deux pouvoirs et leur utilisation cumulative. Il est essentiel qu'un tribunal spécialisé et indépendant, et non pas des politiciens, statue sur les dossiers individuels, en fonction d'une preuve détaillée et de garanties procédurales adéquates. En formulant des instructions sur la politique aux termes de l'article 8 de la loi, le gouvernement devrait s'engager à s'abstenir d'intervenir dans les décisions individuelles du CRTC ou de ses successeurs.

Merci beaucoup.

Le président: Merci. Passons tout de suite à M. Shaw.

M. Jim Shaw (chef de la direction, Shaw Communications inc.): Madame et messieurs les membres du comité, bonjour.

J'espère que personne ne me posera de question au sujet de la politique 8.2.630, car je suis probablement le seul témoin sans diplôme en droit aujourd'hui. Je constate aussi avec plaisir que je ne suis pas — merci — le seul Shaw dans la salle.

Nous sommes un important fournisseur de services de câblodistribution, avec environ trois millions de clients, y compris la clientèle du service par satellite. Nous oeuvrons dans les domaines de la radiodiffusion directe, de la câblodistribution et de la téléphonie Internet. Nous sommes actuellement le principal fournisseur de services Internet dans l'ouest du Canada. La semaine dernière, nous avons offert la concurrence de la téléphonie Internet pour la première

fois dans une ville appelée Medicine Hat. Aujourd'hui, nous lançons notre service à Lethbridge. La semaine prochaine, nous le lancerons à Red Deer. Ces trois villes n'ont jamais connu la concurrence depuis les débuts des télécommunications au Canada. Pourtant, elles ont été témoin d'une forte concurrence en radiodiffusion en général.

Nous avons deux ou trois idées sur ce qu'il serait bon de faire. Ce sont des suggestions que le comité pourrait envisager.

Actuellement, seulement deux millions de nos clients ont la possibilité d'utiliser la téléphonie Internet, la téléphonie numérique, comme nous l'appelons. Nous avons beaucoup à faire et nous nous attaquons à ce secteur. Nous avons encore des concurrents — TELUS, SaskTel, Manitoba Tel — qui ont quatre millions de lignes, et il est uniquement question des foyers, et nous avons recruté 170 000 clients jusqu'ici.

Nous croyons qu'il ne nous faudra pas beaucoup de temps pour établir la concurrence, mais il nous en faut un peu. Nous prévoyons que dans un an notre concurrence sera sensible — je vous laisse le choix de la date — et que les petites villes du Canada pourront bénéficier de la concurrence. Seules les grandes villes y ont droit actuellement.

Pour l'instant, les compagnies de téléphone monopolistes gèrent entièrement le système. Il est difficile d'assurer la portabilité du numéro. Il est difficile, comme Ken Engelhart l'a fait remarquer, d'avoir accès aux structures de soutien et aux droits de passage. On nous dit constamment que la capacité est entièrement utilisée, ou qu'elle le sera dans le cas des futures installations prévues. Il nous faut vraiment être clairs quant à notre priorité, qui est d'offrir un accès aux Canadiens...

Shaw est une entreprise qui dessert de nombreuses petites villes, en Colombie-Britannique ou au Manitoba par exemple. Je pense à Prince Albert, à Moose Jaw et à Swift Current — que j'appelle « Speedy Creek » — et à d'autres localités semblables. Nous avons besoin d'accès, et si nous ne pouvons pas garantir que nous apporterons la concurrence, notre situation sera vraiment complexe. C'est tout. Si c'est là l'ensemble de votre mandat, c'est vraiment ce que nous vous demandons d'examiner.

Nous pensons aussi que des changements s'imposent dans le domaine de la radiodiffusion. Nous savons que ce n'est pas votre mandat aujourd'hui, mais je crois que si vous, le comité, pouviez formuler des instructions quelconques pour aider les Canadiens à élargir leur choix au Canada, cela serait certainement accepté par tous les électeurs des députés ici présents.

Alors qu'aujourd'hui nous avons le iPod et la télévision numérique, tout s'accélère — il faut mettre la main là-dessus —, les Canadiens doivent accepter des restrictions auxquelles ils ne sont pas habitués. Les habitants de l'ouest du Canada vont en Californie ou à Hawaï et regardent des émissions. Une fois rentrés, ils ne peuvent pas trouver ces émissions. Ils me téléphonent et me demandent : « Jim, pourquoi est-ce que je ne peux pas voir telle émission? » Je réponds : « Est-ce que vous avez vu le livre sur la radiodiffusion? Il est épais comme ça et il contient plus de règles que vous ne pouvez l'imaginer. » Je ne peux même pas leur expliquer. Cela fait partie du problème.

Je pense que les principes utilisés pour les télécommunications s'appliquent. Nous devons simplifier, produire un système de radiodiffusion sain qui répondra aux vœux des Canadiens. C'est la même chose du côté des télécommunications. Il y aura toujours de la concurrence...

Encore un instant, monsieur le président. Je suis désolé, mais cela est important.

Si nous mettons les Canadiens de notre côté, nous ne pouvons que gagner, et ces grandes entreprises survivront.

Merci, monsieur le président.

• (1630)

Le président: Merci, monsieur Shaw.

Monsieur Lavoie.

[Français]

M. Luc Lavoie (vice-président exécutif, Affaires corporatives, Quebecor Inc., Vidéotron Ltée): Merci beaucoup.

Monsieur le président, membres du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, mesdames et messieurs, je m'appelle Luc Lavoie et je suis le vice-président exécutif de Quebecor Inc.

Comme vous le savez, Vidéotron, le plus grand câblodistributeur au Québec et le troisième au Canada, est l'une de nos filiales à part entière.

Le concept de la concurrence est inscrit dans le code génétique de Quebecor depuis sa création par Pierre Péladeau il y a plus de 50 ans. Quebecor a toujours été active dans un environnement extrêmement concurrentiel, que ce soit pour les journaux, les magazines, l'imprimerie ou la télévision. Il va de soi que nous appuyons le ministre quand il exprime le souhait de voir les règles naturelles du marché régir davantage l'industrie des télécommunications.

La concurrence, partout où elle s'instaure, est bénéfique d'abord et avant tout pour les consommateurs, les citoyens.

Nous venons de le vivre avec la concrétisation d'une décision prise par le Parlement canadien il y a plus de 10 ans, celle d'ouvrir à la concurrence le marché de la téléphonie résidentielle. Pour la première fois de l'histoire, le prix du téléphone a baissé de façon substantielle. Du jamais vu! S'il a fallu plus de 10 ans pour que la décision du Parlement canadien se concrétise, c'est que nos anciens monopoles et principalement le plus grand d'entre eux — je parle évidemment de Bell Canada — ont tout fait pour demeurer des monopoles.

Bell Canada a tout fait pour empêcher les câblodistributeurs d'offrir des services de téléphonie résidentielle. Il a fallu la volonté d'un homme, appuyé par son équipe — je veux parler de Charles Dalfen, l'actuel président du CRTC — pour qu'enfin la concurrence devienne réalité. Cela explique sans doute les attaques publiques vicieuses de Bell contre le CRTC. Le monopole a enfin été démantelé, et Bell a de la difficulté à s'en remettre.

Je profite donc de mon passage devant vous pour rendre hommage au courage de Charles Dalfen, dont le mandat à la présidence du CRTC tire à sa fin. Il laisse un bel héritage aux Canadiens : la concurrence dans la téléphonie et tous les avantages qui en découlent.

Mesdames et messieurs les parlementaires, je vous mets en garde contre le discours enjôleur que vous tiennent les anciens monopoles et la campagne massive de lobbying qu'ils déploient présentement à Ottawa, autant auprès de la fonction publique qu'auprès de vous, nos élus. Le discours qu'ils tiennent n'est rien d'autre que du sophisme et de la distraction. Face à un monopole vieux de plus d'un siècle, il est impossible de voir s'installer la concurrence si les conditions appropriées ne sont pas mises en place. C'est ce qui a été fait par le CRTC dans le cas de la téléphonie résidentielle, et cela a fonctionné.

Tôt ou tard, les règles pures du marché devront s'appliquer, et nous l'acceptons, mais il ne faudrait pas précipiter les choses et retomber dans les pièges tendus par les anciens monopoles.

• (1635)

[Traduction]

Certains de nos concurrents ont été jusqu'ici plutôt sévères, voire méprisants, et ils ont nié la capacité du CRTC de gérer cette transition. Il y a lieu de se demander pourquoi.

En téléphonie locale, ce n'est qu'après une décennie de faux départs et d'échecs malheureux qu'on note enfin l'émergence d'une concurrence stable et significative. À cet égard, le CRTC a édicté les conditions permettant la déréglementation, tant et si bien que ces conditions seront vraisemblablement remplies dans les grands secteurs urbains du pays, et ce au cours de 2007. Mais Bell et TELUS ne sont pas capables d'attendre si longtemps. Elles réclament une déréglementation totale et immédiate, pendant qu'elles détiennent encore plus de 90 p. 100 des parts du marché.

Le CRTC a élaboré un plan pour la concurrence et la déréglementation en téléphonie locale, et ce plan est en train de porter fruit. Des compagnies comme Vidéotron offrent des services innovateurs aux consommateurs à des prix réduits, et les consommateurs répondent à l'appel.

De fait, si nous cherchons des moyens pour venir en aide aux consommateurs canadiens, je pense, malgré tout le respect que je vous dois, que nous regardons au mauvais endroit. Bien que la directive dont il est question aujourd'hui ne concerne pas spécifiquement le cas de la téléphonie mobile, je profite de ma présence ici pour souligner à votre intention, vous, les parlementaires, que vous devriez commencer à vous inquiéter très sérieusement de la situation qui prévaut dans ce secteur au Canada.

La téléphonie mobile est présentement concentrée entre les mains d'un oligopole et, alors que la technologie de troisième génération a fait une percée majeure aux États-Unis ainsi qu'en Europe et en Asie, ici, au Canada, nous sommes en train d'accumuler un retard considérable. En plus d'avoir une technologie d'arrière-garde, le Canada, selon l'OCDE, vient au 29^e rang parmi les 30 membres de l'organisation, juste devant le Mexique et derrière la Turquie, pour ce qui est du taux de pénétration de la téléphonie mobile. Pendant ce temps, les Canadiens paient 60 p. 100 de plus que nos voisins du sud pour des services inférieurs de téléphonie mobile.

Cela est très inquiétant à plus d'un égard, et particulièrement parce que la troisième génération de mobilité est bien plus que la téléphonie, c'est le véhicule de l'avenir pour la culture, que ce soit la musique, le cinéma, la télévision ou l'information.

[Français]

Il faut, dans les plus brefs délais, briser cet oligopole. Sinon, les Canadiens seront traités comme des citoyens de seconde zone.

Je vous remercie.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Je donne maintenant la parole à M. St. Denis, un ancien président. Soyez le bienvenu au comité. Vous avez six minutes.

M. Brent St. Denis (Algoma—Manitoulin—Kapusksing, Lib.): Merci, monsieur le président. Je n'aurai probablement pas besoin de tout ce temps, cela vous aidera.

Je représente une circonscription rurale, et je vais poser ma question au nom de tous les députés, qu'ils soient ici ou pas, qui viennent de circonscriptions rurales. J'essayerai de rester objectif, mais lorsque je me suis installé dans mon bureau de comté, situé dans une ville de 6 000 habitants, je n'ai pas pu obtenir de service haute vitesse du titulaire. J'ai dû m'adresser à une entreprise de câblodistribution. Cela m'a semblé intéressant. Je n'avais pas de choix, c'était ainsi.

Si je voulais tenter de convaincre un groupe d'agriculteurs dans un secteur rural d'une quelconque circonscription canadienne, non pas dans un village, mais à l'extérieur, le long des routes cantonales, là où la télévision ne peut généralement venir que par satellite, et si je voulais les convaincre, disons au nom des nouveaux venus de l'industrie, de l'intérêt de ce type de services de détail de première ligne, sur quelles instructions du gouvernement pourrais-je m'appuyer pour leur expliquer que les choses ne vont qu'empirer pour eux, que leurs perspectives d'obtenir le service haute vitesse à large bande ou tout autre service nouveau ou émergent...? Quels arguments pouvez-vous me donner pour m'aider à les convaincre que nous devons ouvrir la porte aux nouveaux venus, les laisser tenter leur chance et acquérir un certain élan avant de faire face à la pleine concurrence des titulaires?

Je m'en tiendrai à cela, monsieur le président. J'aimerais entendre deux ou trois commentaires.

M. Kenneth Engelhart: Je crois que je vais commencer, et je suis certain que mes collègues vont me suivre.

Vous avez entendu les déclarations des témoins. Personne ne propose de déréglementer les marchés ruraux, mais je crois que ces instructions le font. Ces instructions s'inspirent des directives proposées dans le rapport du groupe d'étude sur la politique des télécommunications. Dans cette ébauche d'instructions, dans le rapport, il est question de déréglementer sauf si une entreprise domine fortement le marché. Ces mots ont été éliminés de la nouvelle version, qui ne donne donc pas d'orientation au CRTC quant à la nécessité de maintenir la réglementation dans les régions rurales où il n'y a pas de concurrence.

On peut supposer que le CRTC va regarder tout cela avec logique, mais c'est ainsi qu'il fonctionne aujourd'hui. Ces instructions lui enjoignent de modifier son approche de réglementation. Ces instructions éliminent les mots « position fortement dominante » et, comme M. Mayrand l'a expliqué dans sa déclaration préliminaire, dans ce contexte, à mon avis, l'incertitude croîtra et la situation se compliquera.

• (1640)

Le président: Quelqu'un veut parler? M. Mayrand ou M. Shaw?

M. Jim Shaw: Je n'ai qu'un commentaire, monsieur le président. Nous sommes le seul exploitant de services par satellite dans ce groupe et, sauf erreur, je crois qu'il serait possible d'utiliser la bande K. Je ne dis pas que cette solution est idéale, mais elle constitue une option pour les Canadiens en milieu rural. Selon moi, tout comme il faut mettre plus d'essence dans le camion pour aller jusqu'à la ville, il faudra mettre plus d'essence dans le camion pour obtenir l'Internet haute vitesse. Le progrès technologique, espérons-le, permettra de passer de 64 ou 256K à une quelconque large bande, mais c'est vraiment une question de niveau de pénétration, de capacité et d'investissement, que l'on soit une entreprise de câblodistribution ou une compagnie de téléphone.

Le président: Monsieur Mayrand.

M. Yves Mayrand: Je serai bref. Je crois que l'une des grandes énigmes concernant l'instruction en matière politique, comme le faisait remarquer Ken, est que certaines références particulières, à tout le moins dans la version préliminaire du rapport du GECRT, ne se retrouvent pas dans la version publiée par le gouvernement. Tout indique qu'il faudra y aller très progressivement et laborieusement de marché en marché — et je parle au plan géographique — pour déterminer ce qui doit se produire dans chacun des marchés pertinents concernant le service réel avant qu'une déréglementation puisse survenir.

Tout cela préoccupe beaucoup, particulièrement les plus petits marchés où la concurrence n'existe pas. Je pourrais vous citer des exemples de notre pénétration de la câblodistribution, de plus petits marchés où la part réelle des titulaires est de 100 p. 100. Il faut s'occuper de cela. Est-ce que le Conseil sera mieux équipé en vertu des instructions en matière de politique pour faire le sale travail d'établir des critères? Je n'en suis pas sûr du tout.

Le président: Monsieur Lavoie, avez-vous un commentaire à faire?

M. Luc Lavoie: Non.

Le président: Merci, monsieur St. Denis.

Nous passons maintenant à Monsieur Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins d'être présents.

Ma question s'adresse à M. Mayrand. D'après vous, quelles étapes devrait-on franchir avant d'en arriver à une concurrence égale?

M. Yves Mayrand: C'est une question très vaste et, à la fois, assez fondamentale. Je vais essayer d'y répondre en 30 secondes, ou presque.

Le processus est essentiellement celui qu'a suivi le CRTC dans le cadre de la loi actuelle. Cette loi prévoit un processus avant d'abolir la réglementation. Le CRTC, d'après nous, a fait ce qu'il devait faire, c'est-à-dire qu'il a tenu une audience compliquée où on a présenté des tonnes de mémoires, où on a présenté des preuves importantes sur la façon dont on passe d'un environnement réglementé à un environnement non réglementé sur le plan des services de télécommunication locaux.

Essentiellement, ce travail est fait. On est en train de voir le déploiement accéléré de la concurrence au sein de plusieurs marchés. On devrait s'en tenir au plan de match et permettre à ce processus de suivre son cours. On est pratiquement au terme de ce processus.

Quelle est l'utilité de réinventer la roue et d'essayer de remettre en question la façon d'arriver au résultat final? Les autorités de réglementation à dans le monde se sont posé les mêmes questions, se sont heurtées aux mêmes problèmes et, étrangement, ont tiré les mêmes conclusions. Il existe un concept qui s'appelle position de marché dominant. Il faut s'assurer, marché par marché, que la dominance n'est plus un problème, avant de procéder à la déréglementation. C'est le principe général.

En pratique, cela veut dire que quelqu'un doit vérifier, preuves à l'appui, ce qui se passe dans chaque marché pertinent, que ce soit à Saint-Georges-de-Beauce, à Sept-Îles ou à Roberval. C'est le noeud de la question.

•(1645)

M. Robert Vincent: C'est bien, mais pour en venir à cette concurrence dans des régions éloignées, comment le CRTC pourra-t-il démontrer ou faire en sorte qu'il y ait une certaine concurrence dans ces régions? On peut avoir une certaine concurrence dans les grands centres, mais dans les régions éloignées, la concurrence, on peut bien y penser! Comme M. Shaw le disait, on peut bien prendre le camion, rouler à 70 kilomètres à l'heure et essayer de la rattraper, mais ce n'est pas sûr qu'on va y arriver.

De quelle façon pourrait-on en arriver à ce qu'il y ait une certaine concurrence dans ces régions éloignées, afin qu'elles ne soient pas aux prises avec un monopole?

M. Yves Mayrand: Il n'y a pas de solution absolument universelle. Il y aura toujours, probablement, des situations particulières dans de petits marchés où la concurrence tardera plus que dans d'autres endroits, mais de façon générale, d'abord et avant tout sont nécessaires la clarté des règles et l'assurance que lorsqu'un nouveau venu investira pour qu'il y ait de la concurrence au sein d'un marché local, il sera capable d'établir une position de base qui sera viable et qui lui permettra de récupérer son investissement. Si les règles ne sont pas claires et si les nouveaux venus ont l'impression que leurs investissements seront à risque, ils ne prendront pas de risque. C'est ma réponse.

M. Robert Vincent: Je comprends, mais vous parlez de la possibilité qu'il y ait vraiment une telle concurrence. Cependant, s'il faut tâcher d'obtenir des services en s'adressant aux plus grosses entreprises et que celles-ci demandent les mêmes prix que paient les abonnés, comment faire si un nouveau joueur veut s'incruster dans ces régions?

M. Yves Mayrand: Je pense que dans un régime comme celui qui est en place présentement, où lorsque les nouveaux joueurs ne sont pas présents, il reste un contrôle des prix. C'est l'état actuel des choses, lorsqu'un marché local n'est pas déréglementé. Lorsque les nouveaux venus pénètrent un de ces marchés, que s'établit une concurrence et que tout indique que la concurrence sera durable, l'économie de marché prend le dessus, la concurrence s'installe et les consommateurs en profitent.

Ce sont essentiellement les deux aspects d'une même réalité. Vous ne pouvez pas avoir l'un et l'autre partout en même temps. Il y a une transition, inévitablement. Par contre, vous devez avoir l'assurance, dans les cas où il n'y a pas de nouveaux venus dans un marché local qui a certaines balises et qui a des garde-fous comme ceux dont on a parlé précédemment, que le cadre fasse en sorte que les nouveaux venus soient encouragés à se présenter dans le plus de marchés possible et à y rester lorsqu'ils s'y présentent.

M. Robert Vincent: Si je comprends bien, vous préférez la façon actuelle à la modification de tout cela, comme le ministre entend le faire.

M. Yves Mayrand: Nous sommes dans une situation qui évolue très rapidement, où des services concurrentiels sont ajoutés presque continuellement. Vous n'avez qu'à lire les annonces des nouveaux venus, par communiqués de presse. Des annonces sont faites régulièrement.

On est dans une phase de transition accélérée. On ne peut donc pas dire que nous sommes favorables à une situation figée, bien au contraire. Nous sommes favorables à un élargissement aussi rapide et complet que possible de la concurrence, dans le meilleur intérêt de tous les marchés concernés et des Canadiens qui...

[Traduction]

Le président: Merci. Nous passons maintenant à M. Arthur.

[Français]

M. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Monsieur Mayrand, monsieur Lavoie, pendant combien de temps allez-vous demander au CRTC de retenir les compagnies de téléphone pendant que la course commence? À quel moment, dans combien de temps, croyez-vous que l'équilibre qui fera en sorte qu'il y aura de la concurrence sera atteint?

•(1650)

M. Luc Lavoie: Monsieur Arthur, si je peux me permettre, à l'heure actuelle, la règle n'en est pas une de temps, mais une de pourcentage de parts de marché. Vous seriez étonné, et vous serez étonné, d'apprendre que le déploiement, dans le cas de Vidéotron, de notre téléphonie résidentielle est si rapide que le niveau de 25 p. 100 est sur le point d'être atteint dans certains de nos territoires.

M. André Arthur: Et nos discussions deviennent inutiles.

M. Luc Lavoie: Jamais je ne dirais une telle chose, monsieur Arthur. Je ne dis pas que vos discussions deviennent inutiles, mais le processus suit son cours. On pourrait avoir un débat. D'ailleurs, le CRTC a accepté de faire ce débat. Est-ce que 25 p. 100 était le bon pourcentage? Est-ce que 20 p. 100 aurait été préférable? On peut tenir ce débat.

M. André Arthur: Telles que les règles existent présentement, quand pourra-t-on laisser les compagnies de téléphone courir à vos trousses, selon vous?

M. Luc Lavoie: Je ne le sais pas, mais je vais demander à Yves de répondre lui-même.

Il serait presque injuste de me forcer à répondre à cette question, mais je vous dirais que l'idée d'établir une limite de temps ne nous déplaît pas complètement. Nous sommes prêts à vivre avec une limite de temps. Par contre, monsieur Arthur, nous ne sommes pas prêts à ce que, demain matin, toutes ces conditions soient levées. Je peux imaginer ce que notre grand monopole favori ferait: il ferait en sorte qu'on décolle du chemin, si vous me permettez d'employer ce langage courant.

M. André Arthur: Monsieur Mayrand, qu'en pensez-vous?

M. Yves Mayrand: Je ne pense pas qu'on puisse établir une date butoir et je vais vous dire pourquoi. Ce qui importe toujours — c'est une notion fondamentale en concurrence — est ce qui se passe dans le marché pertinent. Qu'est-ce qu'un marché pertinent? Prenons un exemple. Prenons le cas d'une localité comme Roberval. Ce qui importe pour les habitants de Roberval n'est pas une date artificielle pour l'ensemble du pays, mais c'est qu'il y ait concurrence au sein de leur marché.

Alors, on est d'accord...

M. André Arthur: Je pense que ma question a été mal comprise.

M. Luc Lavoie: Vous aimeriez qu'on fasse une prédiction.

M. André Arthur: Quelle est votre prévision, en termes de temps?

M. Luc Lavoie: Il n'y a pas de réponse claire à cette question. Je dirais que dans la région de la Montérégie, par exemple, ce serait moins d'un an.

M. Yves Mayrand: Cela varie, mais on parle d'une période de temps qui, en pratique, est limitée. Elle se compte probablement en termes d'un certain nombre de mois ou, peut-être dans certains cas, de quelques années.

[Traduction]

M. André Arthur: M. Shaw, il y a quelques minutes vous avez dit qu'il faudrait environ un an et la plupart de vos collègues ont semblé un peu pris au dépourvu.

M. Jim Shaw: Je ne l'ai pas été.

M. André Arthur: Vous ne l'avez pas été?

M. Jim Shaw: Non.

M. André Arthur: M. Shaw, s'il faut compter une année de plus pour vous permettre de concurrencer Bell Canada, combien cela coûtera-t-il au consommateur canadien?

M. Jim Shaw: Combien en coûtera-t-il d'attendre une année de plus?

M. André Arthur: Oui, pour le consommateur.

M. Jim Shaw: Nous en offrons beaucoup maintenant, et c'est la raison pour laquelle les Canadiens changent de fournisseur. Ce sont les clients que risquent de perdre les compagnies de téléphone. Si ces entreprises devaient faire une offre généreuse à tous les Canadiens dès aujourd'hui, il n'y aurait pas d'entreprise concurrentielle. Mais tel n'est pas le cas. Si leurs niveaux de service étaient élevés et que les Canadiens étaient satisfaits, ces mêmes Canadiens ne signeraient pas de contrats avec mon entreprise ou avec COGECO, Rogers ou Vidéotron.

M. André Arthur: Mais il y aura une réponse du niveau fédéral quand vous...

M. Jim Shaw: Il y en aura une. Ce que vous me demandez...

M. André Arthur: À ce moment, les prix baisseront et la différence aura été le coût énorme pour les consommateurs canadiens pendant cette période.

M. Jim Shaw: Exact.

Vous nous demandez donc d'engager des capitaux considérables pour investir dans des marchés qui n'auront jamais de concurrence si les prix baissent. Si vous prenez une petite ville dans quelque province que ce soit au Canada, où les prix baisseraient en vertu de la déréglementation, nous ne serions pas capables d'y aller pour dépenser les fonds disponibles, parce que nous avons également des actionnaires. Nous ne pourrions nous permettre cela.

Il y a un délai d'exécution. Je dis un délai plus court, alors que mes collègues souhaiteraient un délai un peu plus long. Mais selon moi, il faut au moins un an, et c'est très raisonnable. Je pense qu'il s'agit là d'une très bonne approche pour votre comité.

Êtes-vous d'accord avec cela?

[Français]

M. Luc Lavoie: Mais, monsieur Arthur, on peut renverser l'argumentation. Je reconnais le talentueux intervieweur que vous avez toujours été. Premièrement, durant 125 ans, le consommateur n'en a pas tellement eu pour son argent. Deuxièmement, la loi à laquelle nous nous intéressons a été adoptée en 1993. Jusqu'à tout récemment, en fait il y a deux ans, 98,5 p. 100 du marché, sur nos territoires, était desservi par un monopole. Et le troisième argument que je peux vous présenter, c'est que la plus importante baisse des coûts pour le consommateur, dans le monde de la téléphonie, est survenue lorsque nous sommes arrivés sur le marché. C'est aussi simple que cela. Alors l'argument peut être...

• (1655)

M. André Arthur: Et la prochaine baisse sera encore plus grande quand on va déréglementer les services téléphoniques. Les compagnies vont réduire leurs prix pour vous faire concurrence et

nous allons en profiter, comme consommateurs. Donc, selon vous, il faudrait attendre que vous vous déclariez satisfaits de ce que vous avez, avant que nous, consommateurs, puissions obtenir une réduction de coûts.

[Traduction]

Le président: Le temps est écoulé. Je vous prie donc de commenter très brièvement.

[Français]

M. Luc Lavoie: Je ne pense pas que le mot « satisfaits » soit approprié. Ce n'est pas une question de satisfaction, monsieur Arthur.

M. André Arthur: Merci, monsieur Lavoie.

[Traduction]

Le président: Merci. Nous passons maintenant à M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Mayrand, vous avez parlé — et je ne vous reproche pas d'être un peu nerveux — d'ingérence politique ou de prise de décisions dans le cadre du processus, compte tenu que le ministre a tenté de renverser ou a suggéré de renverser un avis émis par le CRTC relativement à la décision en matière de protocole Internet. Malheureusement, comme les personnes qui seraient nommées à un groupe d'étude le seraient par l'autorité politique, je ne crois pas que nous échapperions au piège.

J'aimerais d'abord vous demander des détails au sujet du processus courant. Si les choses étaient adoptées telles qu'elles semblent vouloir l'être, cela me préoccuperait. Si la décision est prise sans être appuyée par un projet de loi, croyez-vous — et je m'adresse ici à vos autres collègues — que les Canadiens auront leur mot à dire au sujet de la déréglementation de l'industrie, de même que vos actionnaires?

M. Yves Mayrand: Permettez-moi de réagir de la façon suivante.

La principale préoccupation de COGECO face à cette orientation est qu'elle ne sera pas très évidente, tant pour les Canadiens en général que pour la Commission elle-même, et qu'elle porte davantage sur la mise en oeuvre du passage de la réglementation à une entière déréglementation des services locaux. J'ai du mal à imaginer la suite des choses, puisque, comme votre question le sous-entendait, la durée de vie est très limitée parce que nous attendons tous l'adoption d'une nouvelle loi sur les télécommunications. Nous sommes en faveur d'une telle initiative. Nous appuyons le contenu du rapport du GECRT et nous reconnaissons entièrement que la loi doit être réformée.

Quant à savoir si les Canadiens sauront mieux en quoi consiste cette orientation et comment elle permettra de mieux servir leurs intérêts pendant cette période, le débat est ouvert mais je ne m'en porterai pas garant.

M. Brian Masse: Nous avons entendu parler de la stratégie qui ferait qu'une corporation deviendrait une fiducie de revenu pourrait amener une disponibilité accrue de ressources pour l'infrastructure, et toute une série de choses semblables. Parmi les craintes exprimées par les consommateurs, il y a aussi celle voulant que cela mène à l'achat d'autres entreprises et à une intégration verticale plus poussée de l'industrie.

Je vous lance l'idée. Si cela devait se produire très bientôt, que se passerait-il si nous perdions quelques-uns des grands joueurs sur le marché? Est-ce que cela accroîtrait ou diminuerait la concurrence?

M. Jim Shaw: J'ai beaucoup parlé des fiducies de revenu. Bien que ce scénario semble être acceptable pour une compagnie de téléphone, il ne semble pas acceptable pour un câblodistributeur ou une compagnie en pleine croissance. Nous devons utiliser la plus grande partie de nos capitaux pour le redéploiement, le service téléphonique, la télévision numérique, la vidéo sur demande, SVS, PD, la télé à la carte et tout et tout. Nous continuons de supporter ce fardeau de sorte qu'il faudra encore beaucoup de temps avant que nous puissions comparer notre situation à celle de TELUS ou de BCE. Je ne crois pas que cela se produira.

Voici ce qui pourrait se produire. Ces entreprises disposent d'une devise fortement valorisée, basée sur les revenus mensuels, et elles pourraient s'en servir, c'est-à-dire leurs parts de marché, pour acheter d'autres entreprises. À moins que ces deux grandes entreprises ne fassent front commun, il n'y a probablement pas grand-chose à acheter. L'achat de Manitoba Tel ou de MTS ou de SaskTel ne ferait probablement pas une différence considérable sur la scène canadienne. Je pense que vous vous adressez ici au seul concurrent majeur en matière de téléphonie qui pourra jouer un rôle important dans le domaine commercial et résidentiel. Ce sont ces quatre compagnies.

• (1700)

Le président: Est-ce que quelqu'un d'autre veut commenter?

M. Brian Masse: Quelle est votre position sur la propriété étrangère?

M. Jim Shaw: Bien sûr, je parlerai le premier.

M. Brian Masse: Pourquoi ne pas consigner ce que vous direz également.

M. Jim Shaw: Nous vous le disons pour mémoire. Nous ne sommes pas à vendre, mais nous avons besoin de capitaux. J'ai déjà comparé une fois devant votre comité, et certains des membres actuels y étaient. Nous avons dit à ce moment que les capitaux étaient de plus en plus difficiles à obtenir au Canada. Vous pourriez vous adresser à une banque canadienne qui vous dirait : « Oui, nous avons beaucoup d'argent pour vous ». « À quel taux? » demanderez-vous. Si le taux est de 10 p. 100, nous n'en voulons pas. Aujourd'hui, avec des taux un peu plus faibles, il est un peu plus facile d'obtenir des capitaux. Mais dès que la situation se corse, cela devient plus difficile. Si je vais du côté investissement d'une liste de vérification, au mot Fidélité, le prêteur pourrait m'accorder un peu d'argent, en prêter un peu ici et peu là. Puis : « Propriété étrangère? Qu'est-ce que cela? Oh... » Et là, je suis rayé de la liste.

Je dis simplement que nous avons besoin de capitaux pour construire et pour nous déployer et j'estime que toutes les entreprises ont le même problème partout dans le monde. Avec COGECO et d'autres entreprises partout dans le monde qui prennent de l'expansion, il devient de plus en plus évident qu'il nous faut davantage de capitaux et non moins de capitaux.

Le président: Est-ce que quelqu'un d'autre veut commenter?

M. Yves Mayrand: Je suis totalement en accord avec la position de Jim. Mais je devrais ajouter que nous venons d'acheter une compagnie de télécommunications et de câblodistribution au Portugal et que nous avons pu le faire pour la simple raison qu'en Europe il n'y a pas de restrictions à la propriété étrangère pour les compagnies de câblodistribution. Nous en profitons. Nous sommes dans un monde où il se fait beaucoup d'investissements dans des compagnies de télécommunications. Il s'agit d'une industrie fortement axée sur les capitaux et nous estimons qu'il est impossible d'avoir le beurre et l'argent du beurre.

M. Luc Lavoie: Nous n'avons jamais pris position, ni officiellement ni publiquement concernant un appui à l'idée d'abolir les restrictions à la propriété étrangère. Par contre, nous avons dit publiquement à plusieurs reprises que nous ne sommes pas contre cette approche. Je vous fais un peu marcher ici. Nous ne sommes pas à vendre. Cela n'affecterait pas notre entreprise. Nous sommes plus diversifiés, nous sommes plus qu'un câblodistributeur. Pour Québecor, la câblodistribution est un segment très important, mais notre compagnie a des revenus annuels de dix milliards de dollars et la câblodistribution ne représente que 1,3 milliard de dollars. En tout et pour tout, nous estimons que les restrictions à la propriété étrangère sont probablement périmées. Il ne serait pas tout à fait juste et équitable pour nous de participer à ce débat. En bout de ligne, cela ne nous concerne pas.

Le président: Monsieur Engelhart.

M. Kenneth Engelhart: C'est un peu la même chose pour nous. Nous ne favorisons pas nécessairement la libéralisation de la propriété étrangère pour le moment. Mais si vous alliez de l'avant pour libéraliser les télécommunications, vous devriez également le faire pour la câblodistribution.

Le président: Chers témoins, merci de votre participation et, surtout, merci d'avoir fourni des réponses brèves. Nous l'apprécions.

Désolé, j'allais oublier. Il nous reste quelques minutes. Si vous pouvez rester un petit moment, nous entendrons M. Bélanger.

L'hon. Mauril Bélanger: *Merci, monsieur le président.*

J'ai vous ai écouté très attentivement et je suis fasciné par les études sur les répercussions de la déréglementation pour les compagnies qui se sont transformées en fiducies de revenu. Ce sera amusant à surveiller.

J'allais poser une question au sujet de la propriété étrangère, mais on y a déjà répondu. Voici une autre question.

[Français]

Ma question fait suite à des commentaires de M. Shaw et aussi, en partie, de M. Lavoie.

Je suis d'accord avec M. Arthur lorsqu'il dit que durant une période de 10 ans, la concurrence a été quasi inexistante, un an selon M. Shaw. Vous, monsieur Lavoie, vous dites qu'il a fallu une décennie dans le secteur de la téléphonie. Peut-être que cela prendra une décennie pour la téléphonie sans fil.

M. Luc Lavoie: Non, non, je me suis mal fait comprendre. J'ai plutôt parlé de...

L'hon. Mauril Bélanger: D'accord. Mais, est-ce qu'on peut s'entendre sur le fait que lorsqu'on parle de télécommunications, des compagnies téléphoniques, et lorsqu'on parle de diffusion, de diffuseurs, deux différentes sortes de politiques publiques s'appliquent?

M. Luc Lavoie: Lorsque vous parlez de diffuseurs, à quoi faites-vous référence?

L'hon. Mauril Bélanger: Aux compagnies de diffusion, de télévision.

M. Luc Lavoie: Les médias de contenu.

L'hon. Mauril Bélanger: Oui.

Ce sont deux régimes de politiques publiques différents. Les télécommunications et la diffusion peuvent avoir des problèmes ou des défis semblables, mais ils ont certainement aussi des défis qui ne sont pas les mêmes.

Personnellement, lorsque j'entends la suggestion à l'effet de déréglementer tout ce qui touche les diffuseurs de contenu, je suis un peu inquiet.

Est-ce que vous croyez tous que, si on décide de déréglementer le secteur des télécommunications, on doit le faire également du côté des diffuseurs?

• (1705)

M. Luc Lavoie: Si je peux me permettre, je répondrai en premier, monsieur Bélanger. Fondamentalement, chez Quebecor, on pense qu'il y a trop de réglementation et qu'il y en a trop dans à peu près tous les secteurs de la société canadienne, qu'il y en a trop dans le domaine de la télédiffusion, du *broadcasting*, qu'il y en a trop dans les télécommunications aussi, qu'il y en a tellement que vous n'avez pas idée du temps qu'on perd et de l'argent qu'on doit investir seulement afin de comprendre ce que signifient les documents qu'on reçoit de toutes parts. Fondamentalement, il faut s'entendre pour que la réglementation diminue un peu partout, parce qu'on va finir par étouffer.

M. Yves Mayrand: Pour ajouter aux propos de M. Lavoie, je pense que nous partageons l'opinion selon laquelle il faut faire un effort de simplification du côté du contenu et du côté des médias réglementés. Mais en plus, il y a toute cette question fort intéressante qui a été soulevée — certains disent à juste titre alors que d'autres croient que cela ne faisait pas partie du mandat du groupe de travail —, soit la question de l'envergure souhaitable de la déréglementation. Dans une partie de son rapport, le groupe de travail constate ce que les Européens ont constaté il y a un bon moment déjà. Les Européens ont effectué une révision en profondeur de leur cadre de réglementation des télécommunications, mais qui incluait toutes les formes de télécommunication électronique. Le constat est que la convergence des médias a complètement changé la situation et qu'il faut revoir notre approche quant à la façon dont on gère les différents services qui circulent dans nos systèmes de télécommunications. Cela inclut forcément les contenus, qui représentent une grosse partie du trafic.

Notre position à Cogeco est claire: il faut que le gouvernement s'occupe également de cet aspect. On ne parle pas d'une déréglementation complète, mais il faut revoir les règles qui nous touchent; il faut cesser de s'occuper de détails qui étaient pertinents en 1975 et qui ne le sont nettement plus aujourd'hui.

M. Luc Lavoie: Il faut être vigilant. J'ai fait référence à la téléphonie mobile...

[Traduction]

Le président: Soyez bref, allons du côté de M. Engelhart. M. Shaw aura le dernier mot.

M. Kenneth Engelhart: Je suis d'accord avec vous pour dire que la radiodiffusion et les télécommunications ont des buts très différents. Sous le régime des télécommunications, nous cherchons à simuler les forces du marché jusqu'à ce que ces forces prennent le dessus. En radiodiffusion, nous cherchons en vérité à empêcher les forces du marché de prendre le dessus, probablement parce que dans un marché entièrement concurrentiel, nous n'aurions pas de contenu canadien. Il nous faut un contenu canadien et nous avons besoin de certaines mesures de protection du marché pour y parvenir.

Nous sommes favorables à cette approche, mais comme l'ont dit mes collègues, le rôle des règles dans la microgestion de nos entreprises nous semble un peu hors de proportion. Nous pouvons protéger le contenu canadien de manière beaucoup plus simple, en nous appuyant davantage sur des règles propres au marché. De fait,

je pense que certaines des règles qui sont en place aujourd'hui ont un effet pervers parce qu'elles rendent le système réglementaire vulnérable aux attaques par le côté non réglementé. Il est donc essentiel de simplifier l'aspect radiodiffusion si nous voulons être en mesure de conserver le contenu canadien dont nous avons besoin.

Le président: Monsieur Shaw.

M. Jim Shaw: J'aimerais terminer en disant que j'ai apporté le manuel de radiodiffusion. Il contient 1 000 pages de règles qui régissent le système de radiodiffusion du Canada. Pour nous, il s'agit du manuel de câblodistribution et j'ai le privilège de l'avoir avec moi partout où je vais. Il s'accroît d'environ un demi-pouce par année parce qu'il faut toujours une nouvelle règle pour en corriger une autre. Voilà qui complète ce que j'avais à dire.

Le président: Merci, monsieur Shaw.

Merci, monsieur Bélanger.

Je vous remercie d'avoir été avec nous et de nous avoir fourni des réponses succinctes.

Nous suspendons nos travaux pendant quelques minutes le temps que le troisième groupe s'installe.

• (1705)

(Pause)

• (1710)

Le président: Chers membres, veuillez prendre vos places.

Nous accueillons les membres du troisième groupe, le plus important. Par conséquent, ce sera le groupe le plus difficile à intégrer à notre horaire très serré.

Il s'agit d'un groupe de nouveaux venus et de représentants de l'intérêt public. Nous accueillons six représentants aujourd'hui. Il s'agit de M. Michael Janigan, directeur exécutif et avocat-conseil du Centre pour la défense de l'intérêt public; de Mme Sophie Léger, porte-parole de la Coalition québécoise de fournisseurs d'accès Internet, présidente de Inter.net et chef de l'exploitation de Universal Communications Corporation; de M. John Piercy de Canadian Cable Systems Alliance, président du comité télécom et président de Mountain Cablevision; de Mme Geneviève Duchesne, de l'Union des consommateurs, analyste des Politiques et réglementation en matière de télécommunications, radiodiffusion et inforoute; et de M. Ted Chislett, président et chef des opérations de Primus Telecommunications Canada Inc.

Je vous souhaite à tous la bienvenue.

C'est l'ordre dans lequel vous êtes inscrits sur ma feuille et c'est l'ordre dans lequel nous vous entendrons. Je vous prie de vous en tenir à trois minutes pour vos observations afin de donner tout le temps nécessaire aux membres de notre comité pour vous poser des questions et entendre vos réponses.

Nous commençons avec M. Janigan, et vous avez trois minutes.

M. Michael Janigan (directeur exécutif et avocat conseil, Centre pour la défense de l'intérêt public): Merci beaucoup, monsieur le président. Il semble que l'on vous ait remis le texte de mon allocution qui énonce les objections importantes et techniques concernant les instructions en matière de politique. Je n'ai pas l'intention de les lire. Elles sont trop longues pour le temps qui nous est alloué. Je tenterai plutôt de d'en résumer les points principaux.

En règle générale, nous estimons que les instructions sont inutiles, qu'elles pourraient déborder les pouvoirs du ministre et qu'elles constituent un obstacle au bon fonctionnement de l'organisme de réglementation. Pour le meilleur et pour le pire, le Conseil a établi un programme de transition vers des marchés concurrentiels, dans la mesure du possible, et il se retire de la réglementation de la plupart des services de télécommunications. Il y a suffisamment de concurrence pour protéger les consommateurs.

En vertu de son mandat législatif et des pratiques courantes, le CRTC doit abandonner la réglementation. Le problème, c'est que les grosses compagnies de téléphone estiment qu'elles devraient être déréglementées plutôt que ne le pense le Conseil. La déréglementation leur permettra de faire ce qu'elles appellent du marketing individuel, c'est-à-dire établir des tarifs et offrir des services à un client, un peu à la manière des banques. Si vos électeurs aiment ce type de traitement, c'est-à-dire que plus le client est important, plus il est dans un milieu urbain, meilleur sont le prix et le service. Par conséquent, ils seront ravis des plans des grandes compagnies de téléphone. Si vous ne voulez pas que le CRTC s'inquiète de savoir s'il y a de la concurrence pour protéger les consommateurs, cette orientation pourrait être très attrayante. Par contre, si vos électeurs vivent dans une petite localité, vous voudrez peut-être vous demander s'ils seront heureux des augmentations à payer pour que des clients des zones urbaines plus densément peuplées obtiennent des réductions, particulièrement s'il n'y a pas suffisamment de concurrence pour discipliner le fournisseur d'accès.

J'ajouterais que la plupart des Canadiens n'aiment pas l'idée de donner carte blanche aux compagnies de téléphone. Notre enquête montre que seulement 20 p. 100 des répondants appuient les plans des grosses compagnies de téléphone et qu'une majorité de répondants ne pensent pas qu'il suffit que le CRTC mette à l'essai l'idée d'un seul gros fournisseur de câblodistribution.

L'instruction en matière de politique est supposément modelée sur le rapport récemment publié par le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. D'ailleurs, elle ne reflète que certains aspects de ce rapport. Elle laisse d'importants aspects de l'amélioration de la protection des consommateurs à un organisme nouvellement créé, prévoit un examen spécial des questions concurrentielles et accorde plus de ressources au Conseil.

De même, nous estimons que la formulation de l'instruction est trop forte et qu'elle est potentiellement biaisée. Dans sa forme actuelle, l'instruction ressemble un peu à une version libre entreprise du petit livre rouge de Mao Tse-tung. Arrêtez-vous un instant à certaines expressions : « Il faut laisser jouer le plus possible les forces du marché », « Assurer l'efficacité maximale », « Chaque mesure de réglementation démontrera la conformité à l'instruction en matière de politique », etc. Tout ce qui manque, c'est un slogan du genre « Que fleurissent 100 fleurs » ou « Le collectif doit atteindre son quota ». Il s'agit ici d'idéologies et non d'économies, et par expérience, cela fonctionne très rarement.

Sans juridiction appropriée, il est rarement de bon aloi de s'arrêter à un aspect du mandat et des objectifs du Conseil et de chercher à tout mettre en oeuvre pour ne voir que cet aspect.

Je comprends pourquoi les grandes compagnies de téléphone veulent le faire, mais à mon sens, il s'agit d'une approche à courte vue. Il ne faudrait pas corrompre les pouvoirs ni les objectifs qu'accorde la législation à un organisme indépendant en insistant pour qu'il adopte la saveur du mois. Que se passe-t-il si l'indignation du public au sujet d'une décision de l'industrie pousse le ministre à émettre une instruction selon laquelle les besoins du consommateur

moyen devraient avoir préséance sur les entreprises de télécommunications? Est-ce le fruit d'une bonne réglementation? Comment peut-on appliquer une chose pareille aux pouvoirs qui sont énoncés dans la loi?

Pour en revenir à notre dossier, pourquoi est-il raisonnable d'assujettir tout le reste de la loi, par exemple, l'accès pour les consommateurs, l'abordabilité, le développement économique régional et la culture, aux décisions de déréglementation dans la loi? Les gros problèmes de l'industrie ne viennent pas de ce qui est réglementé, mais plutôt d'aspects qui ne l'ont jamais été.

• (1715)

Le président: Monsieur Janigan, si je puis me permettre de vous demander de conclure...

M. Michael Janigan: Il me reste à peu près 30 secondes.

Notre réseau sans fil n'a pas une assez bonne pénétration et n'offre pas suffisamment de rabais au consommateur. Notre réseau à bande large est en fait un duopole et se traduit par un parallélisme des prix et un ralentissement des niveaux de pénétration. Pourquoi accorder toute cette attention aux autres services réglementés, qui offrent un service de haute qualité à prix acceptables à 99 p. 100 des foyers canadiens? Ce ne peut être le rendement financier des grosses compagnies de téléphone parce qu'elles sont florissantes et qu'elles ont des fonds considérables provenant de leurs fiducies de revenu. Cette instruction n'aborde aucune question d'intérêt public. Elle ne fait que choisir son camp.

En résumé, nous ne croyons pas que cette instruction en matière politique favorise la concurrence ou la réglementation. Elle est partielle et favorise la déréglementation sans égard à la concurrence. Selon nous, cette instruction devrait être retournée au ministre pour qu'il la revoie ou s'en dé fasse.

Le président: D'accord.

Monsieur MacDonald.

M. John MacDonald (président, Solutions d'entreprise, MTS Allstream Inc.): Bon après-midi. Mon nom est John MacDonald et je suis président de la division Solutions d'entreprise, MTS Allstream.

En passant, le texte de mon allocution de même que l'ensemble de notre mémoire et certaines observations intéressantes concernant la situation concurrentielle aux États-Unis, et pouvant être utiles à votre examen, font partie de ce document. Afin de respecter le temps qui m'est imparti pour les observations, j'irai droit au but.

Premièrement, MTS Allstream est à la fois l'ancienne compagnie de téléphone titulaire monopolistique dans la province du Manitoba et, dans le reste du pays, un soi-disant nouveau venu livrant concurrence dans le secteur de la clientèle d'affaires ou, comme nous l'appelons, le secteur des entreprises. De fait, nous avons été le premier concurrent à offrir des services interurbains, sous le nom d'Unitel, et parmi les premiers à offrir des services locaux, sous le nom d'AT&T Canada. Nous sommes aujourd'hui le principal concurrent à l'échelle nationale des compagnies titulaires Bell et TELUS dans chacun de leurs territoires, où nous fournissons des solutions de communications aux petites, moyennes et grandes entreprises.

Les compagnies titulaires et les concurrents ont habituellement des vues opposées sur les questions de politique et de réglementation. Certains prétendent que notre double statut nous rend schizophrène, mais nous croyons plutôt qu'il nous permet d'envisager les choses de façon impartiale. En prônant une politique et une réglementation qui favorisent nettement la concurrence, nous savons qu'il peut y avoir des conséquences à court terme pour notre compagnie titulaire au Manitoba, qui fait actuellement face à la concurrence d'entreprises comme Shaw. Nous savons aussi pertinemment que si la politique ou la réglementation adoptée permet aux anciennes compagnies titulaires monopolistiques comme Bell ou TELUS de profiter de la position dominante que leur assure le contrôle de leur infrastructure respective de réseau local, les concurrents et le principe même de la concurrence seront menacés.

En ce qui a trait aux instructions en matière de politique, nous adhérons sans réserve aux objectifs du gouvernement, qui souhaite moderniser le cadre réglementaire des télécommunications et en accroître la souplesse et l'efficacité et qui souhaite que notre industrie soutienne la concurrence internationale et réussisse sur le marché mondial afin que tous les consommateurs canadiens bénéficient d'un environnement plus compétitif qui leur fournira plus de choix, ainsi que des prix plus bas et de meilleurs services.

Nous approuvons en majeure partie l'énoncé des instructions en matière de politique. Cependant, MTS Allstream estime que le sous-alinéa 1c)(ii) des instructions en matière de politique sur l'accès des concurrents aux réseaux locaux contrôlés par des compagnies qui en ont toujours eu le monopole, dans son libellé actuel, compromet grandement l'atteinte de ces objectifs louables, et pourrait mettre en péril la concurrence en particulier dans le marché essentiel des services aux entreprises.

En clair, nous demandons au comité d'analyser attentivement la formulation de cet énoncé, qui pourrait avoir pour effet d'éliminer le choix pour des milliers de chefs de petites et moyennes entreprises du pays, et d'entraîner des coûts pour les consommateurs canadiens.

Cet article, dont une copie est jointe à mes commentaires, part de l'hypothèse qu'en permettant aux anciennes compagnies monopolistiques d'imposer aux concurrents des tarifs élevés pour accéder au réseau local qu'elles contrôlent, souvent avec des majorations atteignant au moins 50 p. 100 à 300 p. 100, les concurrents seront poussés à construire leurs propres réseaux locaux. Cette hypothèse est fautive, car il a été maintes fois démontré au Canada, aux États-Unis et en Europe que les marchés ne sont pas en mesure de produire les fonds nécessaires à l'établissement d'un réseau parallèle aussi vaste que celui des compagnies titulaires. C'est contraire à l'économie et la concurrence ne résultera pas d'une politique qui vise à imposer la construction d'un second réseau d'une ampleur comparable.

Les réseaux locaux des compagnies de téléphone et de câblodistribution ont été construits et maintenus au Canada parce que ces compagnies bénéficiaient dans les faits d'un taux de rendement garanti. De plus, et en particulier dans le marché des entreprises, il n'existe pas de réseau local de grande étendue mis à part celui que les anciennes compagnies monopolistiques contrôlent. Un accès équitable à ce réseau local, vendu en gros, est donc essentiel pour assurer la concurrence.

MTS Allstream a investi plus que toute autre entreprise — huit milliards de dollars — dans des réseaux concurrentiels pancanadiens, et malgré tout, elle doit quand même avoir un accès équitable au réseau local pour offrir plus de choix à ses clients. Nous avons proposé pour l'article en question un autre libellé, que vous

avez aussi devant vous. Le libellé que nous proposons adhère en tout point aux objectifs énoncés par le gouvernement, mais contrairement au libellé actuel, il reconnaît que lorsqu'une ancienne compagnie monopolistique exerce sur le réseau une importante emprise qui gêne les forces du marché, les concurrents doivent avoir un accès équitable à ce réseau.

Je vous remercie d'examiner cette question d'une extrême importance.

Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1720)

Le président: Merci beaucoup, monsieur MacDonald.

Nous donnons maintenant la parole à Mme Léger.

[Français]

Mme Sophie Léger (porte-parole, présidente, Inter.net; chef de l'exploitation, Universe Communications Corporation, Coalition québécoise de fournisseurs d'accès Internet): Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs.

Je m'appelle Sophie Léger. Je suis ici aujourd'hui au nom de la Coalition québécoise des fournisseurs d'accès Internet. Nous représentons 14 compagnies, qui desservent un peu plus de 200 000 clients aux quatre coins du Canada.

[Traduction]

Je veux parler de la directive au CRTC et de la stratégie qui la sous-tend. Nous sommes en désaccord avec une partie seulement de la formulation et nous estimons que les parties moins intéressantes devraient être revues.

Nous faisons référence à ce qu'il est convenu d'appeler l'accès mandaté à des installations de gros. Des ententes d'accès nous permettent de louer une partie du réseau aux compagnies de téléphone et aux compagnies de câblodistribution, ce qui permet à nos clients d'accéder à l'Internet. Le but de l'instruction est d'inciter le CRTC à se défaire de l'accès réglementé pour les tierces parties.

Pourquoi? Il semble que le gouvernement soit acquis à l'idée que la seule concurrence réelle est celle qui est associée à la propriété d'installations. Si vous n'avez pas d'installations valant des milliards de dollars, des fils, des poteaux, des modules de commutation à distance, et ainsi de suite, vous n'êtes pas concurrentiel. Dans les faits, cela signifie que vous perdrez une option valide pour accéder à l'Internet. Ceux qui sont propriétaires des installations vous diront et vous ont dit directement que dès que l'instruction sera adoptée, qu'il ne sera plus nécessaire de louer des installations pour accéder à l'Internet avec l'équipement d'autres entreprises.

Le gouvernement pourrait penser qu'il accroît ainsi la concurrence. De fait, il choisit une forme de concurrence en particulier et choisit d'en éliminer une autre. La forme de concurrence qu'il choisit est axée sur les installations. Il faut qu'une compagnie soit directement propriétaire des installations pour avoir accès à votre domicile ou à votre bureau. Seules les plus grandes compagnies de services publics peuvent y parvenir.

La concurrence que le gouvernement choisit d'éliminer est celle des services qui se sont développés à l'aide d'équipement loué. L'industrie des FIS n'a accès qu'à la ligne d'accès numérique à haute vitesse et aux installations de propriétaires de câblodistribution à des prix non réglementés et, bien entendu, ils aimeraient nous éliminer.

À la suite d'une évolution curieuse de la réglementation, les installations à grande vitesse qui sont les plus recherchées pour atteindre les clients sont des services dits non essentiels. Toute cette terminologie, comme essentielle et non essentielle, vient de l'époque de la téléphonie vocale.

Le service téléphonique vocal ne sera bientôt plus qu'une autre application comme Word ou PowerPoint. Il pourrait même être accordé gratuitement. La concurrence réelle sera l'accès à l'Internet. À ce chapitre, le gouvernement pense à réduire la concurrence alors qu'il croit l'étendre.

L'argument de base des compagnies titulaires est qu'elles investiront davantage si elles touchent des profits plus considérables et si la réglementation est moindre. Toutefois, les concurrents, en payant un prix équitable pour l'utilisation de cette infrastructure, contribuent à la capacité du titulaire d'investir. Nous, les fournisseurs d'accès Internet, offrons une solution de rechange beaucoup plus nécessaire aux consommateurs.

Les compagnies titulaires ont connu du succès dans leur lobbying auprès du gouvernement, ici et aux États-Unis, en vue de faire fermer les fournisseurs d'accès indépendants et pour accroître leurs revenus de l'Internet dans toute la mesure du possible, afin de compenser le manque à gagner résultant du déclin des services téléphoniques. Le fait de se débarrasser de l'accès aux installations à haute vitesse pour les concurrents entraînera un moindre choix pour les consommateurs et moins de concurrence. Dans ce cas particulier, le gouvernement exécuté à merveille les intentions des titulaires.

Que faut-il faire? Premièrement, il faut un accès réglementé aux installations, à prix raisonnables et équitables. Deuxièmement, les services auxquels nous avons accès doivent évoluer avec le temps et en fonction des progrès technologiques. Troisièmement, il faut limiter l'emprise des titulaires sur le marché. Cela signifie que le Canada a besoin d'une réglementation efficace dans l'intérêt du public tant et aussi longtemps que les titulaires exerceront une emprise sur le marché.

• (1725)

Le président: Madame Léger, pouvons-nous vous demander de conclure?

Mme Sophie Léger: J'ai terminé.

Le président: D'accord, merci beaucoup.

Nous passons maintenant à monsieur Piercy.

M. John Piercy (président, Comité Telecom, Président, Mountain Cablevision, Canadian Cable Systems Alliance): Merci. Bon après-midi à vous tous.

Je m'appelle John Piercy et je représente l'Alliance canadienne des systèmes de câble (CCSA). Je suis membre du conseil d'administration de l'organisme et président du comité de réglementation des télécommunications. Je suis également président de Mountain Cablevision, société membre du CCSA.

Le CCSA représente plus de 90 petits câblodistributeurs indépendants dans toutes les régions du Canada. Les compagnies membres sont généralement de petites entreprises familiales desservant les petits centres et les collectivités rurales. Toutes ces compagnies favorisent la concurrence. Nous faisons concurrence à de grandes compagnies nationales pour la fourniture de services vidéo et d'Internet à haute vitesse.

Nous avons pris le risque de faire les investissements nécessaires pour fournir des services numériques et à large bande avancés à nos clients. Nous sommes préparés à livrer concurrence pour offrir des

services téléphoniques locaux, le dernier bastion du monopole des services de télécommunications à l'extérieur des grandes régions urbaines.

Une des différences importantes dans les services téléphoniques locaux est que nos concurrents ont déjà 100 p. 100 des clients que nous cherchons à attirer. Quand nous abonnons un client à notre service téléphonique local, nous devons travailler avec notre concurrent pour transférer ce client à notre service. Nous devons également communiquer avec les concurrents et compter sur eux pour fournir d'autres services. Tel n'est pas la structure habituelle d'un marché concurrentiel.

Le CRTC, par le biais de la décision d'abstention de la réglementation des services locaux, a mis en place un cadre conforme à la Loi sur les télécommunications. Ce cadre favorisera la concurrence et permettra de déréglementer les titulaires lorsque la concurrence atteindra un certain niveau. Il régit également la relation entre les compagnies existantes et les nouveaux fournisseurs et prévoit un recours en cas de différends.

Ce cadre a été mis en place il y a six mois seulement. Les câblodistributeurs, même les plus petits, ont commencé à faire les investissements requis pour offrir les services téléphoniques locaux concurrentiels à leurs clients. L'instruction en matière de politique mettrait les investissements des câblodistributeurs à risque et découragerait probablement d'autres compagnies d'offrir des services téléphoniques. La transition du monopole à la concurrence libre des marchés locaux serait vouée à l'échec avant même qu'elle ne soit entamée.

Le passage à une réglementation plus légère doit s'appuyer sur des outils d'application comme le recommande le groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. Malheureusement, il ne suffira pas de demander au Bureau de la concurrence de faire une analyse critique de ce qui n'a pas fonctionné. Nos efforts pour offrir un service téléphonique local concurrentiel seraient vains.

Le mandat semble favoriser le rendement réglementaire au détriment de l'efficacité. Le besoin de réglementation n'est pas reconnu où il y a une emprise importante sur le marché. Le renforcement d'applications d'exécution n'est pas prévu et le besoin d'une période de transition n'est pas reconnu. Pourtant, ce furent les recommandations majeures du GECRT. Nous estimons que l'instruction en matière de politique devrait être modifiée pour refléter ces recommandations.

Nos concurrents ont une grande emprise sur le marché, contrairement à nos compagnies membres. Le fait de favoriser une concurrence durable limiterait l'emprise de nos concurrents sur le marché, mais pour en arriver à ce point, quelqu'un devra intervenir, imposer des sanctions et le faire de manière opportune afin que les nouveaux arrivants ne soient pas exclus du marché.

Nos clients des petites villes du Canada méritent d'avoir le choix de leur service téléphonique local tout autant que ceux des grands centres urbains. Puisque nous sommes les seuls compétiteurs qui possèdent des réseaux, nous sommes bien placés pour concurrencer les grandes compagnies de téléphone. Nous voulons simplement la chance de faire concurrence et nous garantissons que nos compagnies membres seront à la hauteur de la situation, comme par le passé.

Merci.

• (1730)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à Mme Duchesne.

[Français]

Me Geneviève Duchesne (analyste, Politiques et réglementation en matière de télécommunications, radiodiffusion et inforoutes, L'Union des consommateurs): Bonjour, je m'appelle Geneviève Duchesne et je suis de l'Union des consommateurs.

L'Union des consommateurs, relativement au projet d'instructions, est d'avis que le gouverneur en conseil ne dispose pas, en vertu de l'article 8 de la Loi sur les télécommunications, du pouvoir d'adopter des instructions de la nature de celles qui sont prévues dans le décret. En effet, les instructions telles que proposées dépassent les limites qu'impose l'article 8 au pouvoir conféré au gouverneur en conseil, parce qu'elles ne sont pas toutes d'application générale, qu'elles ne portent pas uniquement sur la politique canadienne des télécommunications et qu'elles affectent d'autres dispositions de la loi.

Les instructions, telles que proposées, semblent faire abstraction du fait que le CRTC est tenu d'appliquer la Loi sur les télécommunications qui est actuellement en vigueur, que le conseil dispose des pouvoirs qui lui ont été attribués en vertu de cette loi et qu'il est tenu de n'exercer que ces pouvoirs. En effet, les instructions proposées sont inconciliables avec la partie III de la loi qui exige que le CRTC régleme un service de télécommunications donné, à moins que certaines conditions établies à l'article 34 ne soient observées.

À titre d'exemple, à l'article 34, le législateur n'a prévu qu'un seul cas où le CRTC est dans l'obligation de se fier au libre jeu du marché, et c'est lorsque la concurrence est suffisante pour protéger les intérêts des consommateurs. Les exigences prévues à l'article 34 de la loi ne peuvent être modifiées par le biais du pouvoir attribué au gouverneur en conseil à l'article 8 de la Loi sur les télécommunications. Il revient au Parlement de modifier ces exigences de la loi qui établissent les conditions que devra observer le CRTC avant que celui-ci ne puisse se fier au libre jeu du marché.

Le gouvernement tenterait-il d'échapper au processus législatif et aux délais qui y sont associés en procédant par voie d'instructions? C'est ce qu'il appert clairement du résumé de l'étude d'impact de la réglementation qui accompagne le projet d'instructions. Cette étude révèle que les instructions sont une mesure transitoire qui vise à ne pas retarder les changements au cadre réglementaire, changements qui portent sur des questions — on a pu l'observer aujourd'hui — qui sont complexes, qui nécessiteront une analyse approfondie ainsi que des consultations. Peu importe les prétendus avantages et bienfaits associés à une démarche obligeant le CRTC à se fier, dans la plus grande mesure possible, au libre jeu du marché, et à l'égard desquels notre expérience nous permet d'entretenir de sérieuses réserves. Ces avantages et bienfaits ne sauraient justifier en aucun cas que le processus démocratique qui caractérise l'exercice du pouvoir législatif soit écarté par le pouvoir exécutif.

L'Union des consommateurs, je vous le disais, entretient de nombreuses réserves en ce qui concerne les prétendus avantages et bienfaits que procurerait un nouveau cadre réglementaire axé davantage sur le marché, ainsi que sur la pertinence de mettre en oeuvre un tel cadre. Elle tient à rappeler que le CRTC et les cadres réglementaires qu'il est actuellement tenu d'appliquer ont fait du Canada un chef de file en matière de télécommunications. Nous tenons également à rappeler que, en vertu de la Loi sur les télécommunications, il est déjà prévu que le CRTC peut s'abstenir de réglementer un service de télécommunications. Il a même l'obligation de le faire lorsque la concurrence est suffisante pour protéger les intérêts des usagers. Nous tenons également à rappeler que le CRTC s'est déjà abstenu d'appliquer une réglementation économique à près

de 70 p. 100 du marché des télécommunications actuelles touchant surtout les clients ayant un petit nombre de services offerts par les anciens monopoles assujettis à une réglementation économique. C'est le cas des services locaux de téléphonie dans lesquels les anciens monopoles exercent encore une position fortement dominante.

Tel que le révèle le rapport du groupe d'étude, le secteur de la téléphonie locale, qui est un secteur réglementé, performe mieux à l'échelle internationale — notamment en ce qui a trait aux prix — que les secteurs des services à large bande et des services sans fil, secteurs largement déréglementés. Le secteur des services sans fil, je le répète, secteur largement déréglementé, génère de nombreuses plaintes et frustrations de la part des consommateurs. Je tiens à rappeler également que, selon le rapport du groupe d'étude, le retard qu'accuse le Canada en ce qui a trait à l'innovation dans les services sans fil ainsi que le faible taux de pénétration et la tarification élevée — 60 p. 100 plus élevée qu'aux États-Unis et 19 p. 100 plus chère qu'en Europe — sont attribuables à une concurrence insuffisante dans le marché canadien des services sans fil, qui, je le rappelle, est quasi totalement déréglementé.

Pour conclure, je tiens à souligner que le projet d'instructions est d'ailleurs en rupture totale avec l'opinion des citoyens canadiens. En effet, selon un récent sondage, 70 p. 100 des Canadiens rejettent l'idée que les compagnies de téléphone devraient établir leurs prix sans l'approbation du conseil.

Je vous remercie de votre attention.

• (1735)

[Traduction]

Le président: Merci.

Nous passons maintenant à M. Chislett.

M. Ted Chislett (président et chef des opérations, Primus Telecommunications Canada Inc.): Merci, monsieur le président. Vous devriez tous avoir un exemplaire de mes observations et de notre mémoire.

Avant d'entrer dans les détails qui justifient ma présence auprès de vous aujourd'hui, je profite de l'occasion pour vous tracer un portrait de notre société qui, je le crains, n'est pas aussi connue que certaines des sociétés qui se sont présentées ici au cours des deux séances précédentes.

Primus Canada est une entreprise autonome composée d'une équipe de direction entièrement canadienne. Nous sommes le plus important fournisseur de services de remplacement et une des dernières entreprises de services locaux concurrentiels au Canada, indépendantes d'une entreprise titulaire ou d'un câblodistributeur. Primus Canada dessert environ un million de Canadiens dans toutes les régions du pays. Primus Canada offre une vaste gamme de services de télécommunications innovateurs et de haute qualité à prix concurrentiel. Dans notre esprit, nous représentons ce que ce gouvernement attend de nous, la concurrence.

Monsieur le président, Primus appuie l'objectif d'offrir aux Canadiens un environnement concurrentiel sain qui favorise l'innovation, un plus grand choix et des prix plus bas. Toutefois, nous nous sentons la responsabilité de vous dire que l'instruction de politique telle qu'elle est rédigée peut avoir l'effet contraire: une diminution de la concurrence. Tout ça parce que l'accès aux réseaux, c'est-à-dire le dernier mille de câble desservant les foyers canadiens, est toujours un monopole naturel comme le sont l'eau, le gaz naturel et l'électricité.

Tous les fournisseurs de service comme Primus ont besoin des réseaux d'accès qui leurs permettent d'offrir des services concurrentiels aux Canadiens. Pour des sociétés comme Primus, entrer dans l'industrie des télécommunications apparaît comme un obstacle énorme et insurmontable. Le coût de reproduire une infrastructure-réseau pour un fournisseur de services concurrentiels est prohibitif (des milliards de dollars) et économiquement non rentable, alors qu'une infrastructure existe déjà. Construire un nouveau réseau n'a simplement pas de sens.

Pour qu'une véritable concurrence prenne racine dans l'industrie des télécommunications, nous avons besoin, pour la vente en gros, d'un plan d'accès aux installations qui sont actuellement encombrées. Ce réseau, je le rappelle, a été construit grâce à des droits de passage publics octroyés durant des décennies, sous un régime de taux de rendement garanti au monopole.

Autrement, et dans le meilleur des cas, il ne restera plus bientôt que deux concurrents dans le marché: l'ancien monopole des compagnies de téléphone et l'ancien monopole des câblodistributeurs et, dans bien des cas, un seul réseau accessible: dans les régions éloignées, dans les zones où le câble n'est pas bidirectionnel et dans la plupart des secteurs de marché où seul le réseau téléphonique existe.

Pour que les Canadiens bénéficient d'un environnement concurrentiel sain, nous avons besoin de sociétés capables d'innover et de livrer bataille, et non d'un monopole ou d'un duopole. Nous saisissons bien qu'il en coûtera quelque chose pour bâtir ces accès au réseau et nous comprenons aussi qu'il faudra payer pour y accéder.

Avec un accès à la vente en gros coûtant, avec majoration raisonnable, nous sommes assurés, premièrement, qu'un monopole ou un duopole ne pourra durer; deuxièmement, qu'il n'y aura pas d'entrée non économique et, troisièmement, qu'une situation de saine concurrence pourra prévaloir et permettre d'offrir aux consommateurs canadiens un vrai choix.

Nous appuyons la déréglementation de la tarification au détail. Nous sommes confiants de pouvoir suivre les tendances du marché de détail parce qu'il s'agira alors de vraie concurrence. Mais le régime de ventes en gros ne peut être laissé aux seules forces du marché car il n'est pas équitable.

Il est également nécessaire d'adopter des règles de base pour prévenir les pratiques déloyales par d'anciens monopoles. Tout comme il serait déloyal pour Air Canada, sachant par exemple qui détient des réservations sur WestJet pour la semaine suivante, de contacter individuellement les voyageurs de WestJet pour leur offrir une tarification spéciale non accessible au grand public, il serait nécessaire d'avoir des règles dans le secteur des télécommunications — là où les clients des fournisseurs de service sont aisément identifiables — afin de s'assurer que les anciennes sociétés monopolistiques qui détiennent un certain pouvoir dans le marché n'adoptent des pratiques anticoncurrentielles.

Nous estimons que quelques modifications mineures à l'énoncé de l'instruction de politique pourraient résoudre ces problèmes — les modifications suggérées se trouvent dans un document à l'intérieur de votre pochette. Nous croyons fermement que ces changements mineurs représentent des conditions de succès pour les fournisseurs de service comme Primus Canada et qu'alors, nous aurons ce qu'il faut pour fournir des services concurrentiels aux Canadiens. Ainsi, nous éviterons les conséquences fâcheuses pouvant mener à un affaiblissement de la concurrence dans l'industrie des télécommunications.

Merci de m'avoir invité aujourd'hui. Je suis maintenant prêt à répondre à vos questions.

● (1740)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Chislett.

Nous passons directement aux membres. M. Dan McTeague, vous avez six minutes.

L'hon. Dan McTeague: Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être venus ici aujourd'hui malgré un préavis très court. J'ai eu l'impression quand j'ai demandé au comité d'être indulgent à mon endroit et d'examiner cette question, même pendant quelques minutes, que cela piquerait l'intérêt de plusieurs des membres et qu'ils se retrouveraient, sans voter contribution, engagés dans un domaine qu'ils ne connaissent pas vraiment. Et je vous en remercie. Nous apprécions grandement vos observations.

Compte tenu des observations qui ont été formulées, il me semble que la question de l'instruction de politique et les observations du ministre pourraient constituer une interférence de taille relativement à l'indépendance du CRTC, malgré le fait qu'un règlement permette au ministre de le faire. Je crois aussi que les préoccupations soulevées par certains d'entre vous illustrent bien la difficulté qu'il y aura de répondre aux exigences prévues dans la Loi sur les télécommunications.

J'apprécie vos observations, particulièrement en ce qui a trait à certains articles de la Loi qui pourraient d'abord être violés par les premier, deuxième et troisième articles de l'instruction en matière de politique.

M. MacDonald, vous avez fait référence un peu plus tôt à l'expérience chez nos voisins du Sud. Est-ce vous qui l'avez souligné?

Je crois comprendre que l'annulation de la fusion de MCI et de AT&T a sans aucun doute ramené les Américains au point où ils se trouvaient en 1984, quand tout a commencé avec le processus de déréglementation, alors même que ce n'était pas le choix du FCC. Je crois qu'un autre témoin a laissé entendre que tout cela était attribuable à une décision du FCC, mais c'est plutôt à cause d'une décision d'un tribunal.

Je me demande si vous pouvez nous donner un aperçu de ce qui, selon vous, pourrait se produire si l'adoption de cette instruction allait de l'avant et que le Parlement n'avait pas l'opportunité de débattre de la question de manière appropriée.

M. John MacDonald: Nous avons annexé un rapport qui contient une analyse assez détaillée, en rétrospective, de ce qui s'est produit aux États-Unis, en particulier à l'égard d'une modification assez importante du régime de réglementation concernant l'accès des compagnies aux services de gros.

Ce qui importe vraiment, c'est de démêler les nobles objectifs à très long terme si vous voulez avoir accès à certains de ces clients. En l'occurrence, pourquoi ne pas construire? Pourquoi ne pas investir? Pourquoi ne pas réunir les capitaux nécessaires et ainsi de suite?

De plus, la prémisse voulant que toutes les entreprises pourraient investir dans des installations, du fait que certaines de ces compagnies investissent réellement dans des installations, a donné un contexte qui, selon moi, contribuera à long terme à minimiser — et je dis bien minimiser — la concurrence et l'arrivée de nouveaux concurrents, particulièrement pour le secteur des entreprises aux États-Unis.

Le contexte est un peu différent quand vous parlez de clients, parce qu'il y a maintenant des joueurs qui disposent d'installations pour pénétrer le marché de la câblodistribution et qui sont en mesure d'offrir d'autres choix. À tout le moins, nous avons deux fournisseurs de base dans ce domaine.

Bien entendu, les autres intervenants comme Ted et son entreprise continuent de mener une campagne juste en offrant aux clients un accès qui n'est pas basé sur des installations.

En bout de ligne, des arguments assez simples et, en apparence assez logiques, ont entraîné une baisse de la concurrence aux États-Unis. Je serais très préoccupé si vous décidiez d'accélérer le processus au Canada pour que le CRTC mette en oeuvre certaines des propositions ou adoptent une partie du cadre de politique, car tout cela entraînerait le même résultat. Je ne crois pas que ce soit bon pour la concurrence des entreprises canadiennes que d'avoir moins d'options concurrentielles, sans parler des participants qui offrent ces services concurrentiels aux clients.

L'hon. Dan McTeague: Le premier groupe s'était interrogé et avait exploré la question de l'emprise sur le marché. Je crois que l'on a proposé une argumentation efficace concernant la grande préoccupation de savoir qui exerce véritablement cette emprise dans un certain nombre de secteurs importants au Canada. Vous pouvez avoir un marché différend dans une région par rapport à une autre. Mais le fait d'avoir une approche générale qui laisse entendre qu'il est possible de faire abstraction de toutes ces questions et d'en revenir à la seule compétition, ou que les restrictions qui sont révélées ou qui sont éliminées du secteur de la téléphonie locale pour qu'en quelque sorte la concurrence refasse surface... À mon avis, les exemples démontrent tout le contraire.

Je m'adresserai peut-être à vous, M. Janigan, puisque vous traitez avec plusieurs groupes de consommateurs au pays. Je remarque aussi que vous avez fait un certain nombre d'enquêtes par le passé. Mais celle qui nous intéresse, en tant que comité — et je crois que mon collègue M. Masse y a fait référence — est le nombre de Canadiens qui ne croient pas que le protocole voix sur IP — peu importe que les concurrents eux-mêmes soient engagés dans ce commerce — et la câblodistribution peuvent avoir des répercussions sur ce que les compagnies de téléphone locales peuvent faire. Est-ce une perception qui est correcte?

M. Michael Janigan: Selon notre sondage effectué en septembre 2006, une majorité de Canadiens ne croient pas que le critère du CRTC — lequel, de l'avis des compagnies de téléphone titulaires, est beaucoup trop restrictif — d'avoir un seul concurrent, un seul câblodistributeur constitue une concurrence suffisante. Le critère du CRTC revient en quelque sorte à avoir au moins un concurrent et une perte de marché de 25 p. 100. Les compagnies de téléphone titulaires estiment que cela est beaucoup trop restrictif.

Selon nous, il s'agit là d'une décision relativement libérale de la part du CRTC. Selon de nombreux documents économiques, il faut environ quatre ou cinq concurrents de taille plus ou moins égale pour avoir un marché concurrentiel viable.

• (1745)

L'hon. Dan McTeague: M. Janigan, des membres de mon parti sont très préoccupés par le fait qu'il semble y avoir une date butoir, celle du 3 novembre. Selon nous, il faudrait que le ministre reporte sa décision sur cette question. J'aimerais avoir l'opinion de chacun d'entre vous. Est-ce que vous estimez que nous devrions reporter le délai?

Le président: Dan, vous avez dix secondes.

L'hon. Dan McTeague: Peut-être pourrions-nous avoir des réponses par oui ou par non.

Des témoins: Oui.

Le président: Merci.

Cela a été très utile.

Allez-y, monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Je vais poursuivre dans la même veine que M. McTeague.

Vous avez dit que si le comité demandait un délai additionnel de six mois pour étudier la directive avant d'émettre un avis au ministre, vous seriez tous d'accord, malgré la complexité de la situation.

J'aimerais que chacun me dise quelle principale modification il souhaiterait voir apporter à la directive telle qu'elle est présentée par le ministre. Si vous considérez qu'elle doit être complètement mise de côté, dites-le moi également. J'aimerais donc savoir s'il y a un élément principal que vous voudriez voir autrement.

Nous pourrions peut-être commencer par Mme Léger.

Mme Sophie Léger: Nous, de la coalition, croyons que la recommandation générale qui suggère d'avoir accès au libre marché est valable pour toute entreprise existante, parce que nous croyons que la compétition finit toujours par protéger les consommateurs.

Par contre, les documents que nous avons soumis au comité contiennent trois recommandations.

Les fournisseurs d'installations de base — comme nous — doivent avoir accès aux infrastructures à un tarif juste et raisonnable, et ce, tant et aussi longtemps qu'il n'y aura pas de compétition. Un duopole n'est pas de la compétition, à nos yeux.

Nous devons aussi avoir accès aux services en fonction de leur évolution et de l'avancement technologique. Aujourd'hui, nous sommes limités et nous n'avons pas accès à tous les nouveaux services à très haute vitesse ou même à très basse vitesse.

Enfin, tant et aussi longtemps que le pouvoir et les parts de marché des titulaires — nous incluons les câblodistributeurs et les compagnies de téléphone — seront aussi forts, une réglementation sera nécessaire.

M. Paul Crête: Merci.

Madame Duchesne.

Me Geneviève Duchesne: J'examine le paragraphe 1a) du projet d'instructions, et comme je le disais tout à l'heure, nous sommes réticents en raison de certaines incompatibilités que pourraient générer les alinéas 1a)(i) et 1a)(ii) avec certaines autres dispositions de la Loi sur les télécommunications. Il y aurait donc un travail de réécriture à faire. De toute façon, nous nous opposons à cette orientation.

M. Paul Crête: Pouvez-vous lire au comité le texte auquel vous vous opposez?

Me Geneviève Duchesne: C'est la partie qui porte sur « le CRTC doit ». L'obligation de se fier au libre jeu du marché que devra respecter le CRTC est déjà prévue par le législateur. Le gouverneur en conseil nous dit que le CRTC doit : « 1a)(i) se fier, dans la plus grande mesure du possible, au libre jeu du marché... ».

Par contre, il y a l'alinéa 1b)(ii) — et je ne veux pas que cela me lie quant à la portée de l'article 8 qui permet d'énoncer ces dispositions —, qui porte sur l'obligation du CRTC de préciser l'objectif de la politique : « 1b)(ii) la réglementation économique, lorsque celle-ci est nécessaire, ne devrait ni empêcher l'entrée d'une concurrence réelle... »

Ce sont des éléments avec lesquels nous sommes capables de vivre.

Nous trouvons aussi très intéressant l'aspect qui porte sur l'application symétrique de la réglementation non économique, donc une application symétrique et neutre sur le plan de la concurrence. Par contre, en ce qui a trait à la partie qui permet de préciser l'objectif, ce n'est pas une obligation pour le CRTC, mais il le fait déjà. Il respecte déjà, dans certains cas, ces éléments qui ne sont pas une obligation. Mais pourquoi ne pas le préciser? Il faudrait étudier la possibilité de le faire par le biais du projet d'instructions, mais certains éléments de son contenu sont déjà mis en application par le CRTC.

• (1750)

M. Paul Crête: D'autres personnes ont-elles une remarque à faire ou une recommandation principale qu'elles souhaiteraient corriger?

[Traduction]

M. John MacDonald: Ainsi que je l'ai mentionné dans mes observations concernant le sous-alinéa 1c)(ii), relativement à l'instruction concernant l'accès réglementé au service de gros, nous sommes plutôt d'accord avec les objectifs d'ensemble des changements proposés à la politique. Nous estimons que des modifications doivent être apportées à la réglementation parallèlement aux changements technologiques, et aux changements en matière d'attentes des clients pour que tout soit plus facile à prévoir et plus efficace.

Mais cette disposition particulière aura, pour l'industrie, des répercussions assez importantes et nous estimons qu'il y a lieu d'y réfléchir très attentivement.

M. Ted Chislett: Il y a trois aspects différents que nous aimerions...

Premièrement, nous estimons que l'alinéa 1a) de la suggestion devrait être modifié conformément au texte de l'article 34 de la Loi sur les télécommunications, qui le modifie dans la mesure où son adoption n'aurait pas pour effet « de compromettre indûment la création ou le maintien d'un marché concurrentiel pour leur fourniture ».

Nous estimons aussi que la formulation de l'alinéa 1c) devrait être modifié, là où il est question de l'élimination progressive de la vente en gros, pour faire en sorte que la vente en gros offre des intrants clés aux concurrents.

Enfin, nous estimons qu'il faudrait ajouter à l'alinéa 1b) une note à l'effet qu'elle ne devrait pas empêcher le comportement concurrentiel.

Des suggestions similaires sont incluses dans le document qui vous a été remis.

Le président: Monsieur Piercy.

M. John Piercy: J'ajouterais que nous appuyons entièrement les recommandations concernant l'examen de la politique sur les télécommunications. Si vous envisagez de préparer une instruction de politique pour le CRTC, vous devez adopter tout ce qui se trouvait dans la suggestion d'origine. Cela comprend une reconnaissance d'une emprise significative sur le marché. Si vous ne reconnaissez pas que les compagnies de télécommunications, les ILS, celles qui détiennent de 95 à 100 p. 100 des parts de marché, selon le marché dans lequel vous vous trouvez, n'ont pas d'emprise significative sur le marché, vous tuerez la concurrence dès lors. Il n'y aura pas beaucoup de concurrence dans plusieurs des petits marchés ruraux que les membres de notre association desservent.

Le président: Monsieur Janigan.

M. Michael Janigan: Selon moi, l'instruction de politique est un outil plutôt encombrant pour tenter de modifier la Loi sur les télécommunications. C'est un peu comme de chercher à enfiler une aiguille avec des gants de boxe. Vous cherchez à orienter la Loi sur les télécommunications. Si vous voulez le faire de concert avec les résultats du groupe de travail sur le cadre réglementaire des télécommunications, il faudra un changement législatif, et il faudra y aller avec vigueur. Malheureusement, vous avez ici une tentative timide pour morigéner le CRTC, et cela ne contribue pas véritablement à une réforme. L'approche ne comprend pas les différentes protections prévues dans le rapport du groupe d'étude, y compris un organisme dont le mandat serait d'aborder les problèmes des consommateurs. Selon moi, je crois qu'il est mieux de retirer l'instruction, de la reformuler et de la soumettre d'une manière appropriée.

Le président: Merci.

Nous donnons maintenant la parole à M. Arthur qui dispose de six minutes.

[Français]

M. André Arthur: Madame Duchesne, j'ai écouté votre présentation, qui était peut-être davantage un texte d'avocat qu'un texte de consommateur. Vous nous avez expliqué que le gouvernement n'avait pas le droit d'émettre ce genre de directive. J'ai eu l'impression qu'à la fin, concernant le sondage...

Voulez-vous répéter la dernière phrase de votre mémoire, s'il vous plaît?

Me Geneviève Duchesne: Je peux vous la citer de mémoire.

M. André Arthur: Allez-y.

Me Geneviève Duchesne: Un récent sondage Pollara indique que 70 p. 100 des Canadiens rejettent l'idée voulant que les compagnies de téléphone établissent leurs tarifs sans l'approbation du conseil.

• (1755)

M. André Arthur: Croyez-vous que cette question posée aux consommateurs avait pour but de leur demander s'ils avaient objection à ce que les compagnies de téléphone baissent le coût de leurs services, ou visait-elle plutôt à leur demander s'ils laisseraient les compagnies décider elles-mêmes, ce qui sous-entend une augmentation de leurs tarifs? Ne croyez-vous pas qu'il pourrait y avoir une petite déformation de sens dans la formulation?

Me Geneviève Duchesne: Je ne peux pas présumer ce qui s'est passé dans la tête des consommateurs.

M. André Arthur: Pourriez-vous nous citer la question?

Me Geneviève Duchesne: Non, je n'ai pas le texte avec moi.

M. André Arthur: Les consommateurs canadiens auraient décidé de vous dire qu'ils s'objectaient à une baisse de tarifs?

Me Geneviève Duchesne: Ce n'est pas ce que j'ai dit.

Ce que les consommateurs canadiens veulent, c'est s'assurer que les tarifs demandés pour un service essentiel sont justes et raisonnables ...

M. André Arthur: Ce n'était pas la question du sondage.

Vous nous dites que plus de 60 p. 100 des gens ne veulent pas que les compagnies de téléphone décident elles-mêmes.

Croyez-vous que les gens savaient qu'on pouvait parler implicitement d'une baisse de tarifs?

[Traduction]

Le président: Monsieur Arthur, permettons à...

Madame Duchesne, nous vous laissons répondre à la question. Laissez-la répondre à la question.

[Français]

Me Geneviève Duchesne: Il est clair que les consommateurs sont en faveur des baisses de tarif, mais il est clair également qu'ils veulent être assurés que les tarifs seront justes et raisonnables.

La concurrence, quand elle est suffisante, peut faire en sorte que les tarifs soient justes et raisonnables. Le cas échéant, le CRTC cessera de réglementer les entreprises, les anciens monopoles, au point de vue économique.

M. André Arthur: Vous nous présentez un argument selon lequel les consommateurs que vous représentez s'objecteraient à une trop grande baisse de tarifs?

Me Geneviève Duchesne: Ce n'est absolument pas ce que je prétends.

M. André Arthur: C'est ce que dit votre phrase.

Me Geneviève Duchesne: La phrase dit que les gens veulent que le CRTC continue d'exercer un contrôle auprès des entreprises considérées comme étant encore dominantes. Ils ne veulent pas être laissés à la merci ...

[Traduction]

M. André Arthur: Monsieur Janigan, qui représentez-vous?

M. Michael Janigan: Notre organisation représente des groupes de consommateur, par exemple l'Association des consommateurs du Canada, l'Organisation nationale anti-pauvreté, les procédures réglementaires — et nous le faisons depuis 30 ans.

Il y a un point cependant. Je me demande si cela est clair dans votre esprit et je veux m'en assurer parce que la prémisse aux questions que vous avez formulées plus tôt était... Vous me semblez être sous l'impression que les compagnies de téléphone ne peuvent abaisser leurs tarifs maintenant. Est-ce votre impression?

M. André Arthur: Je ne pense pas que ce soit là l'objet de ma question, monsieur.

Ma question est la suivante: qui représentez-vous?

M. Michael Janigan: Je viens de vous le dire.

M. André Arthur: Et vous le faites depuis 30 ans.

M. Michael Janigan: Non, pas moi personnellement, mais l'organisation le fait.

M. André Arthur: Je suis sûr que c'est cela que je voulais dire.

Combien de membres ont été consultés avant que vous ne prépariez votre mémoire, celui qui compare Maxime Bernier à Mao-Tsé-Toung?

M. Michael Janigan: Je n'ai pas comparé Maxime Bernier et Mao-Tsé-Toung. Je comparais le langage utilisé dans le contexte d'autres régimes moins attrayants.

M. André Arthur: Qui avez-vous consulté avant la rédaction du mémoire?

M. Michael Janigan: Faites-vous référence aux observations formulées aujourd'hui? J'ai rédigé ce document aujourd'hui, monsieur, parce que j'ai assisté aux procédures du CRTC jusqu'à hier. C'était le seul temps disponible pour compiler les commentaires à votre intention.

M. André Arthur: Vous vous êtes consulté vous-même.

M. Michael Janigan: Je me suis consulté moi-même, oui.

M. André Arthur: Comment êtes-vous devenu spécialiste des télécommunications?

M. Michael Janigan: En gros, on devient spécialiste des télécommunications en assistant pendant une certaine période de temps à des procédures reliées aux télécommunications.

M. André Arthur: Selon ce que nous ont dit les représentants des câblodistributeurs, il y a quelques minutes, il n'est probablement pas question de philosophie autant que d'opportunisme — c'est-à-dire que dans un certain nombre de mois ou un certain nombre d'années, la différence d'approche de la prédominance du marché sera périmée.

Êtes-vous d'accord avec cela? Ma question s'adresse à vous tous, à ceux qui voudront y répondre.

M. John Piercy: Je vais tenter d'y répondre. Je ne crois pas que cela se mesurera en mois, en jours ou en années. Cela se mesurera, d'abord et avant tout en pourcentage de parts de marché perdues avant que les titulaires puissent utiliser leur emprise sur le marché.

M. André Arthur: Combien de temps faudra-t-il pour en arriver là? Quelle est votre estimation?

M. John Piercy: Bien, si vous persistez à changer les règles, nous n'y arriverons jamais. C'est là le problème. Je suis un homme d'affaires et non un avocat. J'ai tendance à me demander ce que sera mon rendement au plan économique si je fais un investissement de ce type. Si vous continuez de changer les règles, je ne sais pas comment adapter le modèle pour déterminer s'il sera avantageux pour moi, en temps et en efforts, d'aller de l'avant.

C'est ce à quoi plusieurs des plus petits câblodistributeurs sont exposés. Quand ils considèrent les coûts à déboursier pour entrer sur le marché, ils ne savent pas quelles seront les règles au moment où ils seront prêts à intervenir. Ils prennent des risques, un titulaire se présente, leur fait un croc-en-jambe et ils tombent à nouveau. Ils doivent comprendre ce que sont les règles.

Le Conseil a proposé un ensemble de règles. Nous avons commencé à les suivre et six mois plus tard, les règles sont à nouveau changées. Si vous êtes pour changer les règles à tous les six mois, je ne crois pas que nous y arriverons jamais.

● (1800)

Le président: Il nous reste environ dix secondes.

L'hon. Dan McTeague: Point d'ordre, monsieur le président.

Le président: M. McTeague soulève un point d'ordre.

L'hon. Dan McTeague: Dans les propos de mon collègue M. Arthur, il a été question que M. Janigan et son organisation puissent ne parler qu'en leur nom propre et que personne d'autre ne puisse le faire.

Pour le bénéfice de notre comité et pour vous-même, monsieur le président, je tiens à vous faire part du commentaire du représentant de Bell Canada dans l'avant dernier paragraphe de son témoignage d'aujourd'hui. Je suis sûr que M. Arthur était là pour l'entendre.

Voici ce qui a été dit :

Je voudrais laisser le dernier mot aux Canadiens eux-mêmes. Selon une étude menée par Decima pour le compte de Bell, TELUS et PIAC, et dont les résultats ont été soumis au Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, la très grande majorité des consommateurs — 89 p. 100 — croient qu'en ce qui concerne le service téléphonique local, la même réglementation devrait s'appliquer aux compagnies de téléphone et aux entreprises de câblodistribution.

Monsieur le président, en ce qui a trait aux questions de cette organisation, plusieurs des personnes qui ont témoigné devant notre comité se servent déjà des renseignements fournis par PIAC.

Le président: M. McTeague, cela n'est pas un point d'ordre. C'est une question à débattre. La question a été posée par M. Arthur et M. Janigan y a répondu.

M. Arthur, vois vous restait dix secondes. D'accord. Merci.

Je sais que nous avons abusé de votre temps — nous avons outrepassé le temps alloué — mais j'aimerais finir la première ronde de questions si vous êtes d'accord avec moi. Nous terminerons avec M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président. Je n'ai que quelques questions rapides à poser. Plusieurs de ces questions ont déjà trouvé réponse.

En ce qui a trait à la question des fiducies de revenu, je crois que cela est un nouvel élément de l'équation de ce qui pourrait se produire en cas de déréglementation. J'aimerais connaître votre point de vue sur ce qui pourrait se produire en ce qui a trait à des compagnies qui deviendraient des fiducies de revenu et du nouveau contexte en ce qui a trait à leur capacité d'utiliser leurs actifs sur le marché, soit pour l'infrastructure, soit pour acheter d'autres entreprises. Est-ce que cela risquerait de compliquer les choses?

M. Michael Janigan: Je ne sais pas vraiment ce qu'est l'utilisation d'une fiducie de revenu, surtout dans le contexte de la déréglementation. De fait, cette semaine, lors des procédures concernant le plafond pour les prix, nous avons examiné cette question tant pour TELUS que pour Bell Canada, et il semble clair que la fiducie de revenu peut être utilisée dans un contexte de plafond des prix appliqué aux services réglementés. Il s'agit essentiellement d'une innovation ou d'une amélioration de productivité que ces entreprises ont choisi d'utiliser et elles ont été capables de le faire.

Si la question des fiducies de revenu doit être examinée en fonction d'une politique publique générale — et il y a certains éléments qui sont troublants, particulièrement la désincitation à l'investissement — je pense alors qu'il faut l'examiner dans un contexte financier et déterminer si, du point de vue de la politique fiscale, vous souhaitez aborder la question. Je ne pense pas qu'il s'agisse là d'une question de réglementation des télécommunications en soi.

M. John Piercy: J'ai deux très brefs commentaires à faire. Premièrement, je suis préoccupé par la réponse de Madame Janet Yale concernant les fiducies de revenu. Elle laisse entendre que l'efficacité fiscale accordée à TELUS permet à l'entreprise de dépenser davantage en immobilisations, ce qui signifie plus d'argent pour concurrencer des entreprises qui cherchent à s'établir sur le marché. J'espère que tel n'est pas le cas, que les choses pourraient aller de l'autre côté.

Deuxièmement, je puis vous assurer qu'aucun des membres de notre organisation ne deviendra une fiducie de revenu. C'est tout ce que je puis dire.

M. Ted Chislett: Je crois que cela tient à la façon de structurer la fiducie de revenu, de savoir ce que sont les ratios dividendes/bénéfices et le montant retenu pour l'investissement de capitaux.

Bien sûr, certains craignent que la motivation soit de maximiser et de continuer d'accroître les dividendes et les bénéfices et avec le temps, les sommes disponibles pour l'investissement pourraient diminuer. Je ne crois pas qu'il s'agisse là d'une première étape. Je ne crois pas que les compagnies qui envisagent la fiducie de revenu le feraient si elles se sentaient limitées dans leur capacité d'investir au Canada.

M. John MacDonald: Je serais d'accord avec Ted. Je crois que c'est là où les avantages seront un peu plus limités, lorsque la possibilité d'investir des capitaux diminue pour conserver le caractère moderne du réseau.

Bien sûr, si vous écoutez Bell et TELUS, les deux entreprises vous diront qu'il s'agit d'une décision distincte de leur stratégie réelle. La stratégie est maintenue et les investissements sont maintenus.

Il est difficile d'imaginer que la conversion à une fiducie entraînera davantage de dépenses en immobilisations.

[Français]

Me Geneviève Duchesne: Je ne connais pas suffisamment la mécanique de fiducie de revenu pour être en mesure de préciser en quoi ça pourrait influencer sur le cadre réglementaire présentement applicable aux anciens monopoles.

Mme Sophie Léger: Pour notre part, la façon dont les compagnies sont structurées financièrement n'importe pas. Les compagnies titulaires investissent toujours dans les infrastructures. Selon moi, les restrictions relatives à ces fonds, la façon dont ces gens pourront faire fonctionner les infrastructures dans l'avenir sont avant tout ce qu'il faut prendre en considération. Comme l'ont dit certains de mes collègues, ni les gens de Bell ni ceux de Telus nous ont indiqué que ça aurait un impact sur leur intention d'investir dans l'avenir.

● (1805)

[Traduction]

M. Brian Masse: Mais cela confirme ce que nous ne savons pas. J'estime que les effets à long terme sont très importants parce que des décisions devront être prises au sujet de l'expansion dans les zones rurales et sur d'autres types de marché qui exigent des capitaux.

Ce sont là toutes mes questions, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse, je l'apprécie.

Merci beaucoup d'être venus nous rencontrer, et j'apprécie que vous ayez accepté de dépasser le temps prévu. Je sais que tout était en accéléré, mais j'apprécie votre collaboration. Merci de vos observations.

Si vous avez d'autres observations à faire, vous pouvez les soumettre au greffier et nous nous assurerons que les membres de notre comité en prennent connaissance.

Je crois comprendre qu'il y a quelques questions, une motion et une question à l'adresse du président. Je tiens donc à vous remercier pour votre temps, et je pense que nous poursuivrons notre rencontre bien que je sache que les députés doivent retourner à la Chambre.

J'ai dépassé le temps dont disposaient les députés et j'espère que nous pourrions abréger la réunion.

M. Crête m'a donné un avis.

[*Français*]

M. Paul Crête: Je demande le consentement unanime du comité pour adopter la motion dont vous avez tous reçu copie, et qui se lit comme suit :

[...] il est proposé que le Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie recommande au gouvernement d'accorder un délai supplémentaire de six mois à l'application des instructions en matière de politique sur les télécommunications indiquant au CRTC de se fier davantage sur le libre jeu du marché afin de permettre, devant la complexité du sujet et de ses implications, de faire une étude plus approfondie de l'impact de cette déréglementation et d'entendre davantage de témoins, et qu'il soit fait rapport à la Chambre de l'adoption de cette motion dans les plus bref délais.

Je sais qu'en l'absence de consentement unanime, il faudrait soumettre un avis de 48 heures. Je demande donc le consentement unanime, de façon à ce qu'on puisse débattre de cette motion immédiatement.

[*Traduction*]

Le président: Est-ce que M. Crête a l'appui unanime?

Un député: Non.

Le président: Il n'a pas le consentement unanime.

[*Français*]

M. Paul Crête: On va donc la soumettre à l'intérieur du délai prévu de 48 heures.

[*Traduction*]

Le président: Merci.

Monsieur Bélanger.

L'hon. Mauril Bélanger: Monsieur le président, s'il s'agit d'un ordre, je serais curieux de savoir si la direction de la protection des consommateurs du ministère de l'Industrie a été consultée lors de l'élaboration de cette instruction, et le cas échéant, si la direction peut partager cet avis avec le comité.

Le président: Je ne connais pas la réponse, mais nous pourrions certainement poser la question au ministère.

Merci beaucoup. Nous ajournons jusqu'à mardi.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:

<http://www.parl.gc.ca>

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.