



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 044 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 14 février 2007

—
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 mercredi 14 février 2007

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): La 44^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie est ouverte. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons aujourd'hui notre étude de la déréglementation du secteur des télécommunications.

Nous avons deux heures. Au cours de la première heure, nous entendrons les représentants de Bell Canada et de Bell Aliant communications régionales. Nous entendrons d'abord M. Lawson Hunter, vice-président exécutif et chef des services corporatifs chez Bell Canada. Ensuite, nous entendrons M. Denis Henry, vice-président des affaires réglementaires chez Bell Aliant communications régionales.

Messieurs, vous avez jusqu'à cinq minutes pour présenter votre exposé, après quoi nous passerons directement aux questions de la part des membres du comité.

Monsieur Hunter, nous allons commencer par vous. Bienvenue au comité.

M. Lawson Hunter (vice-président exécutif et chef des services corporatifs, Bell Canada): Je vous remercie, monsieur Rajotte.

Monsieur le président, Bell Canada estime que le cadre du ministre Bernier pour l'abstention de réglementation des services de détail dans les marchés téléphoniques locaux est approprié et qu'un tel cadre aurait dû être adopté depuis longtemps. Le ministre a devant lui les données qui prouvent que le Canada a pris du retard par rapport au reste du monde dans un secteur crucial de l'économie. Il a l'appui des consommateurs — vos électeurs, nos clients — ceux-là mêmes qui devraient bénéficier aujourd'hui de la concurrence, mais qui en sont privés. Il a l'appui des chambres de commerce, des représentants des travailleurs et des entreprises, grandes et petites, d'un océan à l'autre.

Avec la mise en oeuvre de la proposition du ministre, les Canadiens commenceront enfin à profiter d'une concurrence vigoureuse. Bell se prépare déjà au jour où le décret proposé sera en vigueur, et met au point des offres nouvelles, innovatrices, qui procureront une valeur supérieure aux consommateurs. Des offres que nous ne pouvons pas faire maintenant, mais que nos concurrents ont le droit de faire. Des promotions adaptées aux différents besoins des clients — les gens qui déménagent, les personnes qui essaient de nouveaux services ou celles qui veulent simplement améliorer leurs services existants. Des forfaits qui permettent aux consommateurs d'obtenir la vraie valeur de services multiples.

Les consommateurs veulent maintenant ces avantages. Pourtant, vous n'avez pas entendu la voix des consommateurs parmi vos nombreux témoins, seulement les doléances des concurrents, particulièrement ceux du marché des services de gros, dont l'existence même dépend du gouvernement. Des 12 témoins que

vous avez entendus jusqu'ici, neuf étaient soit des concurrents, soit des représentants des concurrents. Les seuls experts indépendants que vous avez entendus — le vice-président du CRTC, Richard French, la commissaire de la concurrence, Sheridan Scott, et Hank Intven représentant le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications — appuyaient tous essentiellement les propositions du ministre. Et pour paraphraser le groupe « The Who » — et trahir mon âge — « *Don't get fooled again* », ne vous laissez pas prendre une autre fois.

Lors de ma dernière comparution devant vous, j'ai cité un sondage mené auprès des consommateurs en 2005 par Decima, qui avait été commandé par Bell, Telus et le Centre pour la défense de l'intérêt public — chacun ayant revu et approuvé les questions. Dans ce sondage, 89 p. 100 des Canadiens estimaient que les mêmes règles devraient s'appliquer aux compagnies de téléphone et aux entreprises de câblodistribution. Cet appui à des règles du jeu uniformes et à une concurrence ouverte est resté ferme d'un sondage à l'autre.

Les efforts subséquents pour alarmer les Canadiens au sujet de changements de la réglementation, par ceux qui prétendent parler au nom des consommateurs, n'ont pas affaibli la volonté des consommateurs. Tout au contraire, leur volonté s'est renforcée, comme nous l'avons constaté après avoir commandé à Ipsos Reid un sondage exhaustif auprès des consommateurs au début de janvier. Maintenant, 93 p. 100 des consommateurs croient que les politiques fédérales devraient traiter de façon égale tous les concurrents du secteur des télécommunications. Soixante-dix-sept pour cent sont d'avis que le consommateur — et non la réglementation gouvernementale — devrait déterminer le prix qu'il faut payer pour les services téléphoniques locaux; 79 p. 100 croient que les compagnies de téléphone devraient pouvoir offrir des promotions; et 85 p. 100 sont d'avis que les compagnies de téléphone devraient pouvoir entrer en concurrence immédiate pour récupérer leurs clients. Notons, de plus, que ces chiffres sont très semblables partout au pays.

Comme l'a signalé le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, pendant trop longtemps la politique et la réglementation des télécoms ont visé la protection des concurrents, perçue à tort comme nécessaire. Les entreprises de câblodistribution n'ont pas besoin de protection — elles sont parmi les plus vastes et les plus florissantes entreprises au Canada, elles ont des réseaux omniprésents, offrent des produits multiples et misent sur des clientèles bien établies.

Un an s'est écoulé depuis que le rapport sur le cadre réglementaire des télécommunications a signalé l'urgence de procéder à un retrait progressif, sur une période de 12 à 18 mois, de la réglementation des services de détail. Il n'y a pas encore eu d'abstention de réglementation. Aucune. Pourtant, au cours de la même période, les quatre câblodistributeurs les plus importants ont vu leur capitalisation boursière combinée augmenter de 14,4 milliards de dollars. Il s'agit d'une hausse de 61 p. 100. Vous avez été témoins d'un vaste transfert de richesse, en grande partie provenant des consommateurs, en faveur des propriétaires des entreprises de câblodistribution. Pourquoi? Parce que les consommateurs n'ont pas encore vu les avantages financiers qu'ils attendent d'une concurrence vigoureuse.

Monsieur le président, le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications a conclu, il y a un an, que le Canada accusait du retard par rapport au reste du monde en matière de politique de télécommunications. Le message du groupe d'étude était clair : « L'urgence de la réforme... et les contraintes de temps imposées par le processus législatif » exigent la prise de mesures « dans le contexte du cadre législatif actuel, avant les modifications législatives, afin d'amorcer le processus de la réforme plus tôt. »

En agissant de façon décisive, le ministre ne va pas trop vite ni trop loin. De notre point de vue, il procède trop lentement, et nous croyons que c'est l'avis également des consommateurs.

Comme vous l'a dit M. French la semaine dernière, le ministre agit clairement à l'intérieur de ses attributions. Et il a proposé un critère économique approprié, appuyé par le Bureau de la concurrence et le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. Il a décidé de prendre des mesures et d'exercer les pouvoirs qui lui sont dévolus par la Loi sur les télécommunications.

• (1535)

David Lloyd George, lui-même un grand parlementaire, a dit un jour : « Ne craignez pas de prendre une grande décision quand elle s'impose. On ne peut franchir un gouffre énorme en deux courts bonds. » C'est le genre de leadership qui permettra aux consommateurs de finalement profiter des avantages complets d'une concurrence directe pour obtenir leur clientèle.

Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie, monsieur Hunter.

Nous allons maintenant entendre les observations de M. Henry.

M. Denis Henry (vice-président, Affaires réglementaires, Bell Aliant communications régionales): Monsieur le président, membres du comité, c'est un honneur pour moi d'être ici.

Bell Aliant communications régionales succède aux compagnies qui, pendant de nombreuses années, ont fourni les services téléphoniques dans les quatre provinces de l'Atlantique. Depuis le mois de juillet de l'année dernière, nous avons également fait l'acquisition des activités régionales de Bell Canada en Ontario et au Québec. Ainsi, nous exerçons nos activités sur un territoire plutôt vaste qui s'étend sur six provinces.

Le territoire que nous desservons comprend certaines des régions les plus rurales et les plus éloignées du Canada. Il compte de plus certains des marchés des télécommunications les plus concurrentiels au Canada. En fait, la téléphonie par câble a débuté il y a huit ans en Nouvelle-Écosse avec l'arrivée sur le marché du câblodistributeur EastLink. Le CRTC lui-même a reconnu l'intense rivalité concurrentielle qui existe dans différentes parties de notre région. Comme EastLink le proclame sur son propre site Web, l'indicatif régional

902 est « le central téléphonique le plus concurrentiel en Amérique du Nord ».

Nous pouvons donc pardonner aux clients de se demander pourquoi, après huit ans de concurrence, nous ne leur offrons toujours pas le même type de forfaits de services que nos concurrents leur proposent; pourquoi nous ne pouvons leur offrir le même type de promotions que nos concurrents leur offrent; pourquoi nous ne pouvons leur offrir d'annuler leurs frais de service lorsqu'ils songent à s'abonner à nos services; pourquoi, en fait, nous ne pouvons même pas communiquer avec eux — non seulement pour leur parler de notre service téléphonique local, mais aussi de tout autre service que nous offrons — au cours des trois mois qui suivent leur abonnement au service local d'un concurrent.

Les clients ne comprennent pas ces règlements. En fait, la plupart des gens auxquels j'ai parlé ont du mal à me prendre au sérieux quand je leur explique que de tels règlements existent toujours sur le marché. De plus, c'est vraiment le cas.

Monsieur le président, il y a près de trois ans, nous avons demandé au CRTC d'éliminer la réglementation des prix de détail dans certaines régions du Canada atlantique, plus particulièrement à Halifax. Deux ans plus tard, cette requête a été refusée en raison de la décision d'abstention dont il est question ici, et ce, malgré le fait qu'à la fin de 2005 nous ayons perdu 35 p. 100 de nos services de téléphonie fixe. Nous pouvons pardonner aux Canadiens de l'Atlantique de voir dans cette situation une injustice découlant de ce cadre de réglementation.

C'est pourquoi, dans nos observations sur le décret proposé, nous avons demandé au gouvernement de rectifier la situation en accordant une abstention à Halifax. Halifax doit certainement être ajoutée à la liste des villes à traiter en priorité. Il serait ironique en soi que la région de l'Atlantique, où se trouve le marché le plus concurrentiel au pays, ne soit pas présente sur cette liste.

Sauf le respect que nous devons au CRTC, celui-ci a, selon nous, perdu de vue l'objectif de la réglementation qui est de protéger les consommateurs contre des prix potentiellement élevés dans des secteurs d'activités pour lesquels ils ont peu ou pas de choix. Comme l'a confirmé le groupe d'étude qui a procédé à l'analyse de la politique des télécommunications, le CRTC a plutôt essayé de protéger les concurrents des forces du marché par l'imposition de règlements qui ont depuis longtemps été abandonnés dans d'autres pays ou qui n'y sont même jamais entrés en vigueur. Ironiquement, la plupart de ces pays qui sont beaucoup moins réglementés disposent d'infrastructures bien moins concurrentielles que le Canada.

C'est pour toutes ces raisons que nous appuyons aussi fermement le leadership que reflètent les modifications proposées à la décision d'abstention du CRTC présentées par le ministre.

Bon nombre des opposants à ces modifications, qui sont en grande partie nos concurrents bien établis et bien financés, ont essayé de faire peur au public en évoquant des conséquences désastreuses découlant de ce qu'ils appellent la « déréglementation ». Soyons clairs, monsieur le président : ce qui est proposé dans le décret n'est pas une déréglementation, loin de là. N'oubliez pas ce que les modifications proposées apporteront.

Dans les régions où le critère de la concurrence n'a pas été satisfait, selon toute probabilité dans les régions plus rurales, le CRTC imposera toujours une réglementation complète sur les services de détail, dont les règlements sur les prix et la qualité du service. Mais même dans les régions où le critère de la concurrence a été satisfait et l'abstention accordée, un prix de détail plafond demeurera en vigueur pour tous les clients du service résidentiel. Je vous pose la question : Combien d'industries concurrentielles se voient imposer cela?

De plus, le CRTC continuera de réglementer les services et les interconnexions essentielles de gros, s'assurant ainsi que la concurrence ne sera pas freinée. Il continuera d'imposer des règlements sociaux pour s'assurer que les services comme le service d'urgence 911 et les services pour les personnes handicapées continueront d'être fournis.

Je vous demande donc de réfléchir à cette question : Est-ce que cette réalité correspond à l'image de déréglementation généralisée que nos concurrents tentent de vous faire valoir lorsque le décret proposé sera adopté? Je crois que nous pouvons nous entendre pour dire que tel n'est pas le cas.

S'agit-il d'une réforme? Oui, le mot est juste. Une réforme réglementaire qui aurait dû avoir lieu depuis longtemps. Une réforme qui est en harmonie avec les règlements adoptés par les principaux partenaires commerciaux du Canada, avec les types de réformes recommandées par le groupe d'étude qui a procédé à l'analyse de la politique des télécommunications il y a près d'un an, avec les désirs des clients et des entreprises canadiennes et avec ce qu'ils méritent.

• (1540)

Le Canada ne peut se permettre de remettre à plus tard une réforme réglementaire alors que d'autres nations ont déjà pris les devants et vont de l'avant. Ofcom, l'organisme de réglementation du Royaume-Uni, a constaté récemment, lorsqu'il a levé les restrictions sur les prix de détail, que « la réglementation, si elle est trop importante, peut avoir des effets négatifs sur le développement de la concurrence, l'innovation du service et les investissements à long terme ».

Il est également important de ne pas oublier la relation qui existe entre la productivité et la réglementation. Dans une étude parue l'an passé, l'OCDE a remarqué une productivité inférieure dans les pays qui ont une politique d'encadrement du marché plus restrictive.

Pour toutes ces raisons, nous croyons, monsieur le président, que le Canada devrait adopter la réforme de la réglementation dans ce secteur essentiel de notre économie. Nous pouvons faire un grand pas dans cette direction en mettant en oeuvre les types de modifications incluses dans le décret proposé.

Merci à vous, monsieur le président, et aux membres du comité.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Henry.

Nous allons maintenant passer aux questions de la part des membres du comité.

Nous allons commencer par M. McTeague. Vous avez six minutes.

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

En ce qui concerne les observations faites plus tôt par M. Hunter, je tiens à le rassurer, de même que tous les autres : notre greffier fait de son mieux pour s'assurer que toutes les parties intéressées auront la possibilité de comparaître devant le comité. Il s'agissait vraiment d'une question du premier arrivé, premier servi.

Monsieur Hunter, je suis un peu déconcerté par vos commentaires mais pas surpris. Je sais que le PIAC, le Centre pour la défense de l'intérêt public, a comparu devant nous, et vous savez qu'il a comparu devant nous, et qu'il n'appuyait pas à l'époque la décision initiale. L'Union des consommateurs n'a pas appuyé la position du gouvernement non plus, et je suis sûr qu'il y a d'autres groupes de consommateurs que nous entendrons au cours des jours à venir.

Mais je suis surtout déconcerté par les commentaires que vous avez faits au sujet des consommateurs. Il existe un sondage que vous-mêmes, monsieur Carrie et le gouvernement avez cité constamment, un sondage que vous avez commandé, d'après ce que je crois comprendre. Il s'agit du plus récent sondage Ipsos Reid, d'où vous tirez les chiffres de 93 p. 100 et de 77 p. 100 —

Il s'agit du sondage Ipsos Reid que votre entreprise a commandé.

M. Lawson Hunter: Nous avons commandé le sondage Ipsos Reid qui a été fait en janvier. Celui dont j'ai parlé, de 2005, a été fait en collaboration avec le Centre pour la défense de l'intérêt public, avec Telus et nous-mêmes, et les résultats sont tout à fait cohérents.

De toute évidence, le Centre de défense de l'intérêt public n'a pas aimé les résultats du sondage. C'est la raison pour laquelle il a décidé d'en faire un autre.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Hunter, pourquoi ne dites-vous pas au comité en premier lieu que la première question qui a été posée aux participants visait à déterminer s'ils étaient conscients des répercussions sur le service résidentiel, et 84 p. 100 n'en étaient même pas conscients. Donc, les résultats que vous présentez se fondent sur les 16 p. 100 qui restent.

Vous faites preuve d'une certaine mauvaise foi lorsque vous laissez croire au comité que les consommateurs appuient votre position alors qu'en fait cet appui provient d'un très petit nombre. Surtout, ils se fondent sur un très petit nombre.

Comment expliquez-vous une telle chose, monsieur Hunter?

M. Lawson Hunter: Je l'explique très facilement à cause de la méthodologie des sondages. Je ne trouve pas surprenant et je suis sûr que ce n'est pas surprenant pour vous non plus, que compte tenu du règlement extrêmement hermétique, alambiqué et arbitraire qui existe dans le secteur de la téléphonie au pays, les consommateurs ne sont pas tout à fait conscients de ces...

L'hon. Dan McTeague: Vous dites que vous avez l'appui des consommateurs, monsieur Hunter, mais —

• (1545)

M. Lawson Hunter: Puis-je répondre à cette question, monsieur McTeague?

Ma réponse, c'est que cela ne m'étonne pas. Et c'est la raison pour laquelle dans notre questionnaire, que nous avons préparé avec Ipsos Reid, nous avons fourni suffisamment de précisions dans la question pour que les consommateurs comprennent bien la question qui leur était posée.

Comme je vous l'ai déjà dit —

L'hon. Dan McTeague: Êtes-vous préparé à accepter, monsieur Hunter —

M. Lawson Hunter: ... si vous examinez l'ensemble des sondages, y compris celui fait par Ipsos Reid en décembre, les résultats sont tout à fait cohérents.

L'hon. Dan McTeague: Ce qui est cohérent, monsieur Hunter, c'est que vous ne nous avez pas dit qu'un grand nombre de Canadiens n'ont pas répondu au questionnaire ou n'étaient pas au courant de cette politique pour commencer. C'est plutôt de la mauvaise foi de votre part de laisser entendre au comité que — en fonction de 16 p. 100, peut-être 11 p. 100 des Canadiens appuient en fait votre position.

M. Lawson Hunter: C'est plus que le pourcentage représenté par le Centre de défense de l'intérêt public.

L'hon. Dan McTeague: Permettez-moi de passer à une autre question, monsieur Hunter. Vous êtes un ancien directeur du Bureau de la concurrence. Le CRTC a fait un certain nombre d'observations. De toute évidence, il n'était pas très heureux que le ministre ait décidé qu'il n'aurait plus voix au chapitre dans ce dossier. Je suis sûr que vous éprouveriez des sentiments semblables si soudainement le Bureau de la concurrence n'avait plus son mot à dire dans le cadre d'une décision importante qui touchait son sphère de compétence.

M. Hank Intven a comparé devant nous lundi. Pouvez-vous m'indiquer si M. Intven a participé ou a travaillé en collaboration avec votre entreprise ou à contrat avec votre entreprise à la rédaction du projet de loi, de la proposition présentée par le ministre de l'Industrie en ce qui concerne l'arrêté sur l'abstention.

M. Lawson Hunter: En ce qui concerne le projet de décret du conseil? Absolument pas.

L'hon. Dan McTeague: Je vous remercie.

Vous avez indiqué un peu plus tôt également que vous étiez convaincu que ce serait une bonne chose pour les consommateurs à long terme. M. Intven a comparé devant nous hier et nous a dit qu'il fallait examiner le rapport du groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications dans son ensemble. Il a indiqué qu'il s'agissait d'un document important dont il fallait examiner tous les aspects. Il était également atterré de constater que de nombreuses parties de ce rapport, en particulier, étaient absentes de la directive du ministre, laquelle vous appuyez maintenant clairement.

Nous considérons que l'on a prélevé certains éléments du rapport pour satisfaire à certains groupes, entre autres Bell Canada et Telus, et de toute évidence ceux qui vous appuient.

Pouvez-vous nous indiquer si vous considérez qu'il est important de tenir compte de l'intégralité du rapport du groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications ou si nous pouvons simplement nous contenter des quelques éléments d'information proposés par le ministre et de toute évidence par vous-même.

M. Lawson Hunter: Tout d'abord, je ne suis absolument pas d'accord avec l'interprétation que vous faites de notre position. Nous sommes ceux, comme vous le savez peut-être, qui depuis longtemps incitent le gouvernement — y compris votre gouvernement, j'ajouterais, qui a mis sur pied le groupe d'étude en question — à faire une étude exhaustive, non seulement de la réglementation mais du secteur des technologies de l'information et des communications.

En passant, permettez-moi simplement de paraphraser un extrait de l'étude de l'OCDE, que M. Henry a cité. La productivité est un grave problème dans notre pays. L'étude de l'OCDE indique que depuis 1995 le Canada, à cause d'une réglementation excessive, a vu sa productivité diminuer de 0,75 p. 100 chaque année.

Imaginez ce que cela signifierait pour la productivité de notre économie. Notre secteur fait l'objet d'une réglementation excessive. L'OCDE et de nombreux autres organismes internationaux sont du même avis: la réglementation est excessive.

Mais permettez-moi de revenir au point que vous avez soulevé à propos de l'étude dans son ensemble. En ce qui concerne l'aspect réglementaire et économique, j'ai examiné —

C'est vous qui avez posé la question, monsieur McTeague. Voulez-vous une réponse ou non?

L'hon. Dan McTeague: Je suis désolé mais vous entendez des choses, monsieur Hunter. Je ne vous ai pas interrompu.

M. Lawson Hunter: Vous n'écoutiez pas.

L'hon. Dan McTeague: Je demandais au président combien de temps il nous restait.

M. Lawson Hunter: J'allais dire que sur les 30 recommandations qui figurent au chapitre 3, que le ministre est en train de donner suite, dans une certaine mesure à 27 d'entre elles en —

L'hon. Dan McTeague: Nous ne voulons pas rétablir le monopole de l'industrie, monsieur Hunter. Votre entreprise a profité plus que toute autre entreprise, peut-être dans l'histoire du Canada, de la réglementation. Nous ne voulons pas revenir à l'époque des monopoles. C'est ce que vise le programme proposé.

Je peux vous dire, monsieur Hunter, que les consommateurs ne sont pas impressionnés par la déclaration que vous avez faite au début, qui est tout à fait fausse.

M. Lawson Hunter: Pourrais-je répondre à une autre partie de la question?

À mon avis, ce serait une très bonne chose que le comité s'intéresse au reste du rapport, y compris les parties du rapport qui traitent des technologies de l'information et des communications et des services à large bande conformément aux recommandations formulées par le groupe d'étude, le ministre est en train d'apporter les changements qu'il peut apporter dans le cadre législatif actuel. Mais il y a encore des améliorations à apporter au cadre législatif.

Nous faisons ce que nous pouvons faire aujourd'hui. Par la suite, il faudra modifier l'ensemble du cadre législatif. Vous devriez examiner le secteur des technologies de l'information et des communications, mais de toute évidence le ministre n'est pas en mesure de le faire compte tenu de la décision du CRTC.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McTeague.

Nous allons maintenant passer à M. Crête. Monsieur Crête, six minutes.

[Français]

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

Monsieur Hunter, vous citez David Lloyd George, qui disait « Ne craignez pas de prendre une grande décision quand elle s'impose. On ne peut franchir un gouffre énorme en deux courts bonds. » Je vous dirais, néanmoins, qu'on n'est pas obligés de se précipiter dans le gouffre. Il faut prendre le temps d'étudier la situation.

Le ministre, dans toute sa bonne volonté, a voulu précipiter les choses, mais il semble s'être rendu compte que l'idée de faire une étude approfondie n'était pas si mauvaise. On peut lire ce qui suit, en date du 9 février dernier :

Je serais très heureux de me présenter devant INDU pour discuter des télécommunications avec les membres du Comité. Compte tenu de mon horaire très chargé, je crois que le 19 février 2007 serait la première date à laquelle j'aurais des disponibilités.

Il semblait donc trouver l'idée acceptable. Il doit répondre d'ici le 6 avril. On va essayer de lui donner un avis.

Plus loin, il disait ce qui suit :

Je compte sur le Comité pour fournir une contribution importante aux discussions entourant ces questions et à la compréhension de ces questions.

Ça inclut même la question de la propriété étrangère. La téléphonie est une question, soit, mais l'ensemble du cadre stratégique qui nous est donné exige une étude plus approfondie.

Cela dit, j'aimerais savoir si vous seriez prêt à recommander des modifications à la directive actuelle du ministre. Il s'agit de voir si nous pourrions tenir compte des commentaires qui nous sont faits, entre autres par les groupes représentant des consommateurs, de façon à nous sentir suffisamment protégés. Pour nous, le commissaire de la concurrence évoque le pétrole, l'essence. Or, ce modèle, les conservateurs ne le trouvent pas trop sûr. Avant de se lancer dans une opération du genre, ils veulent être sûrs que le garde-fou est suffisamment solide.

Qu'en pensez-vous?

• (1550)

[Traduction]

M. Lawson Hunter: Je pense que la directive pourrait être modifiée pour préciser le processus. Il y a la question clé, par exemple, du critère des trois concurrents qui recourt au terme « throughout » en anglais. Je pense que ce terme est trop vague et qu'il serait bon de le définir précisément.

Je ne sais pas de quelles autres questions vous voulez que je parle. Je pense que le secteur des petits câblodiffuseurs a soulevé des préoccupations particulières. Je ne sais pas si on pourrait trouver une solution, c'est possible. Je ne sais pas si c'est nécessaire, mais ce sont des petits intervenants.

En passant, je ne suis pas du tout du côté des grossistes. Essentiellement, ils disent que c'est à nous de faire les immobilisations auxquelles ils auront accès. D'après toutes les études effectuées sur ce sujet, aux États-Unis ou par le conseil, cette forme de concurrence a toujours mené à l'échec. Il faut encourager l'investissement, et non pas les produits parasites. Je ne suis donc vraiment pas du côté des grossistes.

[Français]

M. Paul Crête: Considéreriez-vous comme matière à évaluation qu'il y ait une clause crépusculaire qui fixerait une durée? Le ministre mettrait sa mesure en vigueur avec quelques modifications dont une demanderait qu'on l'essaie pendant deux ou trois ans ou pendant une période raisonnable.

Est-ce que les compagnies pourraient s'accommoder d'une telle chose? Sinon, est-ce un trop gros morceau à avaler?

[Traduction]

M. Lawson Hunter: Je ne crois pas que l'abstention locale — ce qui risque de se produire, c'est que vous allez le faire, nous satisfierions les critères, il y aurait déréglementation mais de toute évidence, il pourrait y avoir une nouvelle réglementation conforme au critère.

Voici une solution à laquelle je crois. Votre comité, ou peut-être était-ce M. Rock, avait recommandé qu'il y ait un examen après cinq ans de la Loi sur les télécommunications. Vous le savez peut-être, cela existe pour le secteur des transports. Personnellement, je pense que ce serait une très bonne chose, puisque c'est la technologie qui mène l'industrie alors que la loi est vieille d'un siècle.

[Français]

M. Paul Crête: Vous parlez d'une période de cinq ans pour la révision de l'ensemble de la loi. Toutefois, je parle plus spécifiquement de ceci: s'il y avait une décision sur la concurrence

dans le domaine de la téléphonie locale, en attendant un rapport plus général sur l'ensemble, serait-ce vivable pour vous qu'il y ait une telle période de trois ou cinq ans, que le gouvernement pourrait prolonger? Il faudrait trouver la mécanique convenable. Quoi qu'il en soit, en ce qui concerne spécifiquement la téléphonie locale, est-ce une contrainte avec laquelle vous seriez capable de vivre?

• (1555)

[Traduction]

M. Lawson Hunter: En toute honnêteté — probablement. Je ne vois pas très bien comment cela se ferait en pratique, ni comment on réagirait une fois que ce serait lancé. Il serait difficile de faire marche arrière. La raison pour laquelle je serais en faveur, c'est que je suis convaincu qu'il y aurait beaucoup de concurrence et de choix. Ça se voit comme le nez au milieu de mon visage, qui malheureusement est très visible.

Le président: Merci, monsieur Crête.

Monsieur Carrie, vous avez la parole.

M. Colin Carrie (Oshawa, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup aux témoins d'être venus.

J'espérais que vous puissiez dissiper une contradiction. Nous avons reçu le témoignage de l'alliance des câblodiffuseurs et on a cité Bell Canada comme appuyant les règles de reconquête pour les câblodiffuseurs du marché de la distribution de radiodiffusion. Mais dans ce marché, vous n'êtes pas en faveur — comment pouvez-vous dire que c'est bon pour les câblodiffuseurs, mais pas pour vous? Quelle est la différence?

M. Lawson Hunter: Faisons un petit rappel historique. Il n'y avait pas de règles de reconquête pour les câblodiffuseurs, pas du tout. Comme vous le savez, ils ont eu droit à la déréglementation lorsqu'ils ont perdu 5 p. 100 de leur part du marché, il y a longtemps. C'était parce qu'on présumait que la diffusion par satellite était un concurrent omniprésent des câblodiffuseurs.

En réalité, les propriétaires de condominiums ou ceux qui vivent en appartement savent que la diffusion par satellite n'est pas un concurrent efficace dans ces cas-là. On parle de part de marché élevée. Nous avons fait une étude de la part de marché de Rogers pour le vidéo, dans les immeubles à logements multiples de Toronto qui représentent 40 p. 100 de tous les ménages. Je crois bien que cela équivalait à 90 p. 100 ou plus, parce qu'il n'y a pas de réelle concurrence.

Quand la règle de reconquête nous a été imposée, nous nous sommes plaints au conseil, en affirmant qu'il devrait y avoir cette règle. Ils ont eu 90 jours, mais cela ne s'applique qu'aux immeubles à logements multiples et nulle part ailleurs.

En passant, il y a deux ans, j'ai dit publiquement à Ken Engelhart que je n'y croyais pas et que j'étais prêt à m'entendre avec lui pour qu'ensemble nous demandions au conseil de retirer cette règle. Il ne m'a pas répondu. J'ai donné suite à cette proposition, en disant à Ken que j'avais préparé la proposition, que j'étais prêt à appuyer l'élimination de cette règle pour lui, s'il l'appuyait pour nous. Savez-vous ce qu'il a répondu?

M. Colin Carrie: Merci beaucoup.

Ils nous ont dit lundi que parce que leurs clients étaient dans cette situation, la compagnie de téléphone devait annoncer son intention de céder leur numéro de téléphone à un concurrent. La compagnie de téléphone a donc une possibilité unique de cibler injustement cette clientèle, pour la reconquérir.

Que répondez-vous à cela?

M. Lawson Hunter: Je répondrais que les demi-vérités sont vraiment, vraiment troublantes. Si c'est ce qu'a dit M. Engelhart, il sait très bien que le conseil a des règles depuis longtemps au sujet de la transmission de données entre nos entreprises grossistes et nos entreprises de détail. C'est interdit; il est illégal de faire passer ces données de la section grossiste à la section du détail, et la reconquête ne se produirait qu'une fois le fait accompli.

C'est interdit et cela ne se fait pas. Il ne peut pas citer de cas où cela s'est produit. En fait, vous le savez sans doute, pour presque tous les secteurs de la câblodiffusion, les contrats signés avec de nouveaux clients sont d'une durée d'une année, de toute façon. Le service est donc exclusif pour un an.

Nous ne pouvons pas transmettre ces données. Nous avons des règles à ce sujet. Nous avons des coupe-feu entre nos systèmes, afin que le secteur du détail n'ait pas accès à ces renseignements.

M. Colin Carrie: Merci d'avoir fait la lumière là-dessus.

Nous avons aussi parlé du projet de loi C-41. Son adoption éventuelle contribuerait-elle à éviter qu'on abuse d'une position dominante sur le marché?

M. Lawson Hunter: M. McTeague sait que c'était une question controversée au sein de la Loi sur la concurrence. Nous nous sommes déclarés d'accord. Est-ce que je pense que c'est nécessaire? Non. Mais si d'aucuns jugent utile d'avoir une règle particulière pour les télécommunications, nous n'avons pas d'objection.

M. Colin Carrie: Une des plus petites sociétés a dit que pour une grande société comme Bell, je pense que c'était Bell, 15 millions de dollars, ce n'est rien, c'est la rançon des affaires et que ça ne les dérangerait pas. Qu'avez-vous à répondre?

M. Lawson Hunter: D'abord, c'est 15 millions de dollars pour chaque cas, chaque jour, et cela n'est pas rien.

En passant, cette amende me semble aussi élevée que celle prévue par la Loi sur la concurrence pour la fixation des prix, une infraction qui me paraît bien plus grave que ce dont nous parlons ici. En toute honnêteté, je trouve cette amende trop lourde.

Il ne faut pas oublier que pour des entreprises comme la nôtre, la réputation est importante. Il ne s'agit pas simplement d'argent.

•(1600)

M. Colin Carrie: Les restrictions relatives à la reconquête sont-elles chose courante à l'étranger, ou le Canada est-il le seul pays à les imposer aux titulaires?

M. Lawson Hunter: Le seul autre endroit dans le monde où il y a des règles de reconquête, d'après mes recherches — Il n'y en a pas au Royaume-Uni, ni en Australie, ni dans l'Union européenne. Il y en a maintenant aux États-Unis, je crois, dans sept — Nous avons fait une étude de 38 États américains, et il n'y a pas de règle du FCC. Cette question a été étudiée par le FCC, aux États-Unis, qui l'a déclarée nuisible au consommateur et inappropriée.

Des 38 États, sept ont une règle de reconquête. La durée moyenne est de sept à dix jours, la plus longue étant de 17 jours. Des contestations judiciaires aux États-Unis ont fait abolir ces règles

parce que contraires à la liberté d'expression prévue par la Constitution.

M. Colin Carrie: Merci.

J'ai une courte question pour Bell Aliant. Vous avez parlé du marché de Halifax comme étant très concurrentiel. Est-ce le seul de vos territoires qui le soit autant, ou y en a-t-il d'autres?

M. Denis Henry: Non, pas du tout. Je ne sais pas bien par où commencer.

Au Nouveau-Brunswick, il y a Rogers à Moncton, Fredericton et Saint John, où se trouve environ 30 p. 100 de la population, et Rogers sera bientôt à Bathurst, Edmundston et deux ou trois autres villes, où se trouve environ 30 p. 100 de la population aussi.

Il y a ensuite EastLink à Sackville, au Nouveau-Brunswick. À l'Île-du-Prince-Édouard, EastLink occupe pratiquement toute l'île. En Nouvelle-Écosse, EastLink a une grande partie de la province, pas seulement Halifax et Sydney. Nous avons Wolfville, Kentville, Mount Uniacke, Mahone Bay. Il s'agit de toutes petites collectivités.

À Terre-Neuve, Persona a annoncé son projet d'investir le marché résidentiel en force, et nous avons déjà la concurrence de Rogers, par son acquisition du Groupe Telecom, il y a quelque temps. La concurrence est donc très vive aussi à St. John's, Terre-Neuve.

Au Québec et en Ontario... c'est un peu partout. À Jonquière, Orangeville —

Le président: Bien, désolé, monsieur Carrie, mais votre temps est épuisé.

Nous passons à M. Masse.

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

Je remercie nos témoins d'être venus aujourd'hui.

J'aimerais revenir à vos propos liminaires. Je ne voudrais pas partir du mauvais pied, mais je tiens sincèrement à dire comme il m'est difficile de croire que vous ne pensez qu'aux droits des consommateurs, étant donné les conflits historiques de Bell en matière d'équité salariale pour ses travailleurs, et certains problèmes pour les clients de ma circonscription, sans oublier les plaintes qui nous parviennent.

Ce qui me tient à coeur, c'est quand vous dites que vous ne pouvez pas offrir les mêmes services que vos rivaux. Je pense qu'il est important d'avoir des précisions ou du moins de connaître le contexte, afin que le client moyen qui ne lit pas toutes les petites dispositions juridiques puisse voir la différence, dans la réalité.

J'aimerais savoir ce que vous avez à dire là-dessus.

M. Lawson Hunter: Oui et malheureusement, vous ne serez peut-être pas complètement satisfait, puisque ce que je voulais faire comprendre, c'est que nous consacrons beaucoup de temps à la configuration des offres, des promotions, des forfaits et des prix que nous offrirons à nos clients, quand nous en aurons la possibilité. Je pense qu'il est vraiment injuste de nous demander aujourd'hui de vous dire quel produit ou quel prix sera offert, c'est impossible pour nous. Si nous le faisons, ce serait comme communiquer nos intentions à nos rivaux.

• (1605)

Je vous garantis que ce que nous voulons dire, ce n'est pas que nous demandons cela pour rien. Nous le demandons parce que nous voulons faire ces offres aux consommateurs. Nous devons pouvoir être concurrentiels.

Laissez-moi vous parler d'une chose dont nous nous sommes plaints et que nous n'avons pu faire. Nous ne pouvons pas dissocier les prix de la moyenne, autrement dit, si nous voulons baisser nos prix, il faut le faire pour toute la clientèle de notre territoire, ou pour tout l'Ontario et le Québec.

Prenons l'exemple du Québec. Cogeco et Vidéotron ont pénétré nos marchés et ont des prix différents, ceux de Vidéotron étant inférieurs à ceux de Cogeco. Si pour rivaliser avec Vidéotron, nous voulons offrir le même bas prix, il nous faudrait baisser nos prix pour toute la province, même là où il n'y a pas de concurrence, et même là où Cogeco a un prix supérieur. Ce n'est pas ainsi que fonctionne normalement un marché. Si nous agissions ainsi, Cogeco crierait au meurtre, dénoncerait notre concurrence déloyale du fait que nos prix sont bien inférieurs aux siens et si nous offrions ces prix dans des territoires où il n'y a ni Cogeco ni Vidéotron, ils crieraient tout de même au meurtre, prétextant que nous agissons pour éliminer la concurrence à l'avance.

Nous ne pouvons donc pas adapter nos prix géographiquement. C'est évidemment quelque chose d'essentiel pour nous, puisque nous voulons pouvoir être concurrentiels tant qu'il y a de la concurrence, et c'est en ce moment impossible.

M. Brian Masse: Bien, je pense que c'est une partie de vos préoccupations, le fait d'être entre deux concurrents différents. Craignez-vous que dans certaines situations, il y ait moins de concurrence s'il y a des fusions ou des rachats d'entreprises, par exemple, et que ces autres produits seront en concurrence, avec des prix inférieurs, un choix que n'ont pas toujours fait les entreprises?

Si vous permettez, parlons de votre sondage Ipsos Reid. Voudriez-vous déposer ces rapports au comité? Ces documents pourraient-ils nous être fournis? Je ne voudrais pas que vous nous en livriez maintenant tous les détails et la méthodologie, mais j'aimerais savoir si vous pouvez transmettre ces rapports au comité.

M. Lawson Hunter: Certainement. En fait, je pense que nous avons distribué des copies du rapport Ipsos Reid à tous les membres du comité. Mais je peux certainement déposer officiellement ce document auprès du comité.

Le président: Nous avons reçu celui de décembre. Oui, nous avons le sondage Ipsos Reid. Nous avons celui de décembre.

M. Lawson Hunter: Et si vous parlez du précédent, le sondage Decima de 2005 auquel a participé PIAC, volontiers. C'est un document public. Cela a fait partie de nos représentations auprès du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications.

M. Brian Masse: Et puis-je avoir votre opinion à tous les deux, messieurs, au sujet de la propriété étrangère?

M. Lawson Hunter: C'est un sujet intéressant. Laissez-moi vous donner la position de Bell là-dessus. En principe, nous ne sommes pas contre la modification des règles relatives à la propriété étrangère, mais nous avons dit qu'il est important de perfectionner la réglementation, parce que si on ouvre la porte à la propriété étrangère dans un environnement où nous avons les mains liées, on peut encourager plus qu'on le pense les prises de contrôle par des étrangers. Nous pensons donc que les deux vont de pair. Les mesures prises par le ministre sont très importantes pour ce processus.

Par ailleurs, comme vous le savez, si on ne s'occupe que de la téléphonie à l'ancienne, si on peut la distinguer du contenu de la radiodiffusion, en disant que ce n'est pas cela qui compte, ce pourrait être plus facile. Dans la réalité, vous le savez, Internet est une source importante de diffusion de contenu, et les câblodiffuseurs et les entreprises de télécommunications ont une licence de radiodiffusion, s'il faut changer la Loi sur les télécommunications sans rien changer à la radiodiffusion, les résultats seront bien minces.

Le président: Passons à M. Henry, nous risquons de manquer de temps.

M. Denis Henry: Notre position est très semblable à ce sujet. En résumé, on mettrait la charrue devant les boeufs en mettant en oeuvre un assouplissement des règles de propriété étrangère sans modifier la réglementation. Il faut d'abord s'occuper de la réglementation, ou le faire simultanément.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Masse.

Nous passons maintenant à M. Byrne, qui a cinq minutes.

L'hon. Gerry Byrne (Humber—St. Barbe—Baie Verte, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, messieurs.

Je suis désolé du court préavis, pour la discussion d'aujourd'hui. Il y a une chose que tous nous disent, chaque participant du secteur des télécommunications, qu'il s'agisse de grossistes, de fournisseurs par Internet, de fournisseurs qui ont des installations ou des câblodiffuseurs. Tout le monde adore le rapport du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. Tout le monde pense que c'est une excellente chose. En fait, personne n'en souhaite la mise en oeuvre complète.

Monsieur Hunter, d'après votre déclaration, le ministre n'avance pas assez vite. Recommanderiez-vous que le gouvernement du Canada mette en oeuvre le rapport tel quel, sans choisir entre telle ou telle mesure?

M. Lawson Hunter: Je ne pense pas qu'il s'agisse de choisir parmi les mesures, le rapport déclarant qu'il faut faire ce qu'on peut maintenant, parce que les modifications législatives prendront du temps. C'est ce que fait le gouvernement. C'est tout à fait conforme au rapport.

Je l'ai déjà dit, faire ce qu'on peut dans le régime actuel ne modifie pas fondamentalement la loi, ne change pas ses critères. Or, cela doit être fait. Je pense qu'il y a encore du travail à faire.

Le rapport lui-même dit toutefois qu'on ne peut pas tout faire à la fois, il n'y aura pas de bouleversements complets. Je le répète, il y a dans le rapport des choses très importantes au sujet du secteur des TIC, notamment par rapport à la productivité, la disponibilité de larges bandes aussi. Il ne s'agit pas nécessairement dans ces cas-là de modifications législatives. Du côté de la réglementation, comme je le disais, je pense qu'ils vont très loin. Mais rien n'est fait. Il faut d'abord s'occuper des bases législatives. Les objectifs de la loi doivent être changés, et il faudra pour cela plus de temps.

• (1610)

L'hon. Gerry Byrne: Qui décidera de ce qui peut être fait? Est-ce le CRTC? Comment ce processus doit-il se dérouler, à votre avis?

M. Lawson Hunter: Lorsqu'il y a des démarches au CRTC, il y a le cadre législatif actuel, le ministre se sert de ce qu'il peut dans le cadre de directives, d'appels au cabinet, etc., et le CRTC fait ce qu'il fait. Le cadre est donc respecté. Quand on parle de changement législatif, cela ne relève plus du CRTC. Cela relève du ministre et de l'exécutif. Je présume que les parlementaires peuvent aussi proposer des modifications.

L'hon. Gerry Byrne: Ce qui me frappe, c'est qu'on dirait qu'il s'agit d'un duel entre David et Goliath, entre les gros intervenants et les petits. Vous avez parlé de BCE, qui est sans doute un très gros intervenant, de même que Rogers. En termes de capitalisation boursière, Rogers a dépassé BCE.

Dans les grands centres urbains, vous avez prouvé qu'il y avait une bonne concurrence. Certains prétendent que c'est encore fragile, et que certaines directives pourraient l'éliminer rapidement.

Parlons des endroits auxquels on songe moins souvent: les marchés ruraux, les endroits où les services coûtent plus chers. Pour la concurrence, il n'y a pas eu beaucoup d'activités dans ma province, pour les collectivités éloignées, malgré le fait que ce marché soit ouvert. Les entreprises disposant d'installations dominant encore le marché, et Bell Aliant est presque seule en ville, dans la plupart des cas.

Qu'est-ce que cela donnera pour les collectivités rurales? Si ces changements sont adoptés, j'aimerais particulièrement savoir ce que fera Bell Aliant, à votre avis?

M. Denis Henry: Il ne fait aucun doute que le choix n'existe pas dans certains milieux ruraux, et le régime actuel va s'appliquer dans ces cas-là. Les prix seront intégralement réglementés. Maintenant, cela va changer avec le temps, avec l'avènement de la concurrence.

Dans les autres milieux, comme je l'ai dit — Ces marchés n'ont pas besoin d'être très grands pour que les câblodistributeurs y pénètrent. Aux petits câblodistributeurs qui vont sur ces marchés et qui disent qu'ils n'y investiront pas, je répéterai le conseil de Lawson : ne vous faites pas avoir une autre fois.

Il ne s'agit que de services groupés; ils doivent investir. Comme l'a dit M. French, tout l'avenir est là.

Je suis allé voir leur site Web hier, et la plupart offrent Internet haute vitesse, ce qui veut dire qu'elles ont déjà le protocole Internet.

D'après un rapport récent d'un grand courtier en investissement, il en coûte trois fois moins pour les câblodistributeurs de prendre pied dans la téléphonie locale qu'il n'en coûte aux compagnies téléphoniques de se lancer dans la vidéo. Les câblodistributeurs ont donc un avantage énorme. Une fois qu'ils ont le réseau haute vitesse, le coût de mise à niveau est très raisonnable. En fait, je crois avoir lu dans ce rapport que, pour un câblodistributeur, 70 p. 100 de ses dépenses en immobilisations sont régies par la demande. Pour une compagnie de téléphone, 70 p. 100 est pour la téléphonie fixe.

Ce qui veut dire que ces réseaux sont très mobiles. On va les y voir un jour; cela ne fait aucun doute dans mon esprit.

EastLink l'a prouvé, et je vous rappelle qu'EastLink a un réseau à commutation de circuit. Les autres entreprises vont passer au réseau à service de communication vocale ou à protocole Internet. Elles vont donc probablement avoir un avantage concurrentiel même par rapport à EastLink.

On n'a jamais vu de câblodistributeur manquer son coup en tentant de pénétrer le marché de la téléphonie locale. À l'échelle internationale, personne n'admet l'argument que j'entends, à savoir qu'il nous faut ces dispositifs de reconquête sans quoi nous allons faire faillite. Comment se fait-il que ces dispositifs n'existent pas ailleurs dans le monde, entre autres aux États-Unis? C'est un argument qu'on n'admet pas.

Le président: Monsieur Henry, pouvez-vous conclure, rapidement?

M. Denis Henry: Je vais conclure en disant ceci. Lorsque Sheridan Scott, la commissaire à la concurrence, était ici plus tôt cette semaine — et je suis d'accord avec elle —, elle a dit qu'il faut une politique qui protège la concurrence elle-même, et non pas des concurrents en particulier ou un ensemble de concurrents.

• (1615)

Le président: Merci.

Merci, monsieur Byrne.

Nous allons passer à M. Shipley.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus aujourd'hui et de prendre part à nos discussions sur les télécommunications. Ce débat a été intéressant et éducatif, peut-être davantage pour certains que pour d'autres.

J'ai quelques questions précises, et certaines d'entre elles ont trait à ce que vous avez dit. On revient toujours sur la question de la reconquête, et on dit que c'est inéquitable à certains égards. J'aimerais avoir vos commentaires sur cette idée, que nous avons entendue, à savoir que les restrictions relatives à la reconquête vont sortir vos concurrents du marché.

M. Lawson Hunter: Je n'en crois pas un mot. Comme Denis l'a dit, et comme je l'ai dit moi-même à propos des États-Unis, il n'existe là aucune restriction relative aux reconquêtes à proprement parler. Personne ne s'est fait sortir du marché là-bas. Les câblodistributeurs et d'autres ont pénétré le marché local, donc je n'en crois rien.

Je vous dirai aussi, comme je l'ai dit plus tôt, si vous parlez de la règle des 90 jours pour les câblodistributeurs et les UVM, rien n'empêche l'industrie de la câblodiffusion de demander au CRTC aujourd'hui de supprimer ces restrictions relatives à la reconquête. Si ce décret du conseil est adopté, nous allons soutenir cette initiative.

Il n'y a donc aucune inéquité. Nous sommes parfaitement disposés à vivre dans un monde où il n'y a pas de reconquête.

M. Bev Shipley: Remontez à quelques années de cela, à 1993, à l'époque où la téléphonie interurbaine a été déréglementée, lorsque cette déréglementation a eu lieu, ce qui faisait peur, c'était que c'était le même gouvernement qui ne cessait de nous rabattre les oreilles avec cette idée que la déréglementation allait faire faire des économies aux consommateurs. Nous avons la certitude que le consommateur moyen des petites régions isolées n'économisera pas un sou. C'était ce qu'on disait il y a longtemps.

Je vis dans un milieu rural où la concurrence n'est pas apparue immédiatement. Mais maintenant, il est évident que nous avons toute cette concurrence, et je peux vous dire que nous payons beaucoup moins pour la téléphonie aujourd'hui comparativement à il y a quelques années de cela. Beaucoup craignent encore que la déréglementation de la téléphonie locale va encourager le retour du monopole. Nous avons parlé de monopolisation ou de duopolisation de l'industrie.

Je me demande si vous pouvez ajouter un mot à ce sujet?

M. Lawson Hunter: Je crois que la question essentielle ici, c'est de savoir qui peut faire de l'argent. Quant à l'industrie de la câblodistribution, comme je l'ai dit plus tôt, comme sa capitalisation a atteint les 61 p. 100 en une année, soit 14,4 milliards de dollars, c'est parce que le marché est assuré que ces compagnies peuvent offrir un produit efficient.

Vous vous rappelez peut-être que Jim Shaw — et je ne sais pas s'il a dit ça lorsqu'il était ici — dans une de ses analyses trimestrielles, a dit que les câblodiffuseurs avaient — Je ne sais pas de quoi on parlait au juste, mais je dirai qu'il ne s'agit peut-être que de quelques centaines de milliers d'abonnés, ce qui n'est pas beaucoup dans ce métier, mais que ces compagnies étaient déjà rentables. Leur marge d'EBE était de 40 p. 100, et ils s'attendaient à ce qu'elle passe à 50 p. 100. Cela vous fait de jolis profits. Il a écrit également que personne ne nous sort de ce marché.

Il y a donc de l'argent à faire ici, et ces compagnies vont rester, et c'est une bonne chose pour le consommateur. Je vais être franc avec vous, comme je l'ai dit plus tôt, le régime réglementaire que nous avons aujourd'hui nous empêche d'être concurrentiels, ce qui est une mauvaise chose pour le consommateur, et ça ne stimule pas la concurrence chez les autres, ce qui est une mauvaise chose. Ils n'ont pas à être concurrentiels. On leur donne tout cuit dans le bec. Et à nous, on ne nous donne rien. Pour le long terme, essentiellement, c'est ce qui ne va pas avec ce régime.

M. Bev Shipley: Nous avons beaucoup discuté du CRTC et du Bureau de la concurrence pour ce qui est des rôles qu'ils doivent jouer, et on a dit que le Bureau de la concurrence n'était pas équipé pour réagir à temps. Je me demande si vous pourriez nous dire quelques mots sur le rôle de ces instances pour ce qui est de leur efficacité dans le contexte de cette déréglementation.

M. Lawson Hunter: Je n'ai pas beaucoup de bonnes choses à dire à propos du conseil, malheureusement, parce que je crois qu'il a été témoin de ce transfert massif de richesses — sinon l'architecte de ce transfert, comme je l'ai dit, qui est à mon avis totalement inapproprié du point de vue de la politique gouvernementale.

Vous le savez peut-être, j'ai déjà été à la tête du Bureau de la concurrence, et je crois que le décret dont nous parlons aujourd'hui a été largement mon oeuvre. J'ai peut-être eu un parti pris à ce sujet, mais à l'époque — et je crois encore aujourd'hui, voyez ce qui se fait ailleurs dans le monde, le Canada a l'une des meilleures loi sur la concurrence dans le monde. C'est une loi de calibre mondial, qui est compatible avec ce que font les autres pays, et je crois que cette loi nous dessert bien.

Je crois que le conseil va continuer d'avoir son rôle, cependant. Je crois que côté technique de la réglementation, pour ce qui est de la réglementation sociale, il est évident que le conseil a encore un rôle à jouer. Mais je crois que, comme l'a recommandé le groupe d'étude, et comme cela se fait dans d'autres pays, nous devons laisser l'aspect réglementation économique au bureau et laisser l'aspect social et technique au conseil.

• (1620)

Le président: Merci, monsieur Shipley.

Nous allons passer à M. Vincent.

[Français]

M. Robert Vincent (Shefford, BQ): Merci, monsieur le président.

Vous avez parlé plus tôt du sondage Ipsos-Reid. Je sais qu'il a été fait par province, mais savez-vous si ce sondage a été fait par métropole, ou par région? En effet, il y a une différence entre les deux.

[Traduction]

M. Lawson Hunter: Ce sondage, si on y regarde de plus près, fait une répartition, si mon souvenir est exact, par province ou par région. Il n'y a pas de cloisonnement rural et urbain. Je vais être franc avec vous, en partie parce que notre territoire couvre la province de Québec, si on veut, nous voulions avoir un plus grand échantillonnage dans la province de Québec pour nous assurer que, sur le plan statistique, les résultats seraient aussi bons au Québec. Donc il est vrai que la province de Québec y est surreprésentée. Soit dit en passant, si vous voyez les résultats au Québec, je crois que vous allez voir les chiffres élevés que j'ai déjà mentionnés, et dans certains cas, les résultats dans la province de Québec étaient supérieurs à ceux qu'on avait dans les autres provinces. J'oublie exactement ce qu'ils étaient, mais vous pouvez voir ce qu'il en est province par province. Les chiffres étaient très élevés dans la province de Québec, et nous nous sommes assurés que le sondage était valide sur le plan statistique au Québec. Mais il n'y a pas de cloisonnement rural urbain.

[Français]

M. Robert Vincent: On parle de maintenir une saine compétition, mais il faut pour ce faire qu'il y ait trois joueurs. Dans les régions rurales, la faible densité de la population décourage ceux qui voudraient venir faire concurrence aux grands joueurs déjà en place. Ce n'est pas rentable pour eux. Ils ne veulent pas investir.

Est-il possible qu'au Québec, Bell Canada et Vidéotron laissent un concurrent s'approprier 2 p. 100 du marché de la téléphonie ou de la câblodistribution, de façon à pouvoir démontrer au Bureau de la concurrence qu'il y a un troisième joueur, donc de la concurrence?

[Traduction]

M. Lawson Hunter: J'ai deux ou trois réponses à cela.

Tout d'abord, le sans-fil est offert presque partout au pays et dans presque toutes les régions rurales aussi, il y a donc concurrence de ce côté. Telus va offrir le service dans les régions rurales du Québec où il n'y a pas de service filé. Nous allons aussi voir à l'avenir — et je ne peux pas vous dire si ça va se faire maintenant — avec l'avènement de meilleures technologies sans fil — le WiMAX, par exemple — un véritable accès à Internet haute vitesse sans fil. Cela va aussi commencer à remplacer le réseau câblé.

Pour ce qui est de savoir s'il y aura d'autres concurrents, nous avons déjà des obligations concernant la vente de gros obligatoire. À notre avis, ça va trop loin, mais pour des aspects vraiment essentiels de notre réseau, nous croyons qu'il y a encore un besoin pour cela, et nous sommes très heureux de rendre ces segments vraiment essentiels du réseau accessibles aux tierces parties.

Mais il y a une chose dont vous devez vous méfier ici. Toutes les études, dont le rapport du groupe d'étude, disent que ce genre de concurrence à la revente constitue une concurrence agressive et artificielle. Si on y pense bien, tout ce qu'ils font vraiment, c'est prendre notre produit, le réétiqueter et lui donner un autre nom. Ils l'achètent de nous, ils profitent donc de notre investissement. Leur marge de manoeuvre est pas mal limitée, quoi qu'il en soit, parce qu'on se sert essentiellement de notre service. Voilà pourquoi je crois que le fait d'encourager les compagnies à posséder leurs propres installations va créer un genre de concurrence plus soutenable.

C'est ce qui est malheureux dans ce régime de gros du CRTC, parce qu'essentiellement, on décourage les compagnies à investir pour se doter de leur propre réseau. C'est une mauvaise politique gouvernementale, comme l'ont dit tous ceux qui l'ont étudiée. En fait, il y a à peine deux semaines, le conseil a rendu une décision. Nous sommes une ESLC, l'une de ces petites entreprises de l'Ouest, et nous achetons de Telus. Le conseil est intervenu et a baissé le prix des services de Telus. Nous avons pour politique d'acheter notre propre matériel et de nous doter de nos propres installations, mais nous avons examiné la situation et nous nous sommes dit: « Pourquoi faire ça? Nous n'avons qu'à acheter de Telus. » Ce n'est pas ça qui va produire le genre de concurrence dont nous avons vraiment besoin ici.

• (1625)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Vincent.

Chers collègues, nous avons des votes ce soir à 17 h 45, et nous devons discuter de nos travaux futurs à 17 h 30. Nous attendons aussi un autre groupe de témoins, donc nous allons interrompre la séance quelques minutes.

Merci beaucoup à nos témoins d'avoir été ici pour la première heure. Nous leur savons gré de leur témoignage. Si vous avez d'autres informations, qu'il s'agisse des sondages ou d'autres choses, veuillez les adresser au greffier qui transmettra.

Nous allons suspendre la séance quelques minutes et prier nos autres témoins de s'approcher.

• _____ (Pause) _____

•

• (1630)

Le président: Chers collègues, reprenons place, nous allons entendre nos prochains témoins.

Pour la seconde heure, il était prévu que nous allions entendre Telus Communications et Sask Tel. Pour le compte de Sask Tel, nous étions censés recevoir John Meldrum, vice-président du contentieux et des affaires réglementaires. Il nous a fait part de ses regrets les plus sincères, mais il est incapable d'être des nôtres aujourd'hui. C'était inévitable, son avion n'a pas pu décoller de Regina à cause de l'une de ces tempêtes de neige dont nous avons l'habitude dans l'Ouest canadien; nous espérons donc que nous pourrions entendre M. Meldrum plus tard. Mais nous avons son texte ici. Je crois qu'il a été remis aux membres du comité dans les deux langues officielles.

Nous avons deux invités de Telus Communications. Tout d'abord, nous allons entendre Janet Yale, vice-présidente exécutive aux

affaires corporatives. Nous avons également devant nous Ian Scott, vice-président aux relations avec le gouvernement fédéral et aux affaires corporatives.

Bienvenue à tous les deux.

Madame Yale, je crois que vous allez prendre la parole au nom de Telus.

Mme Janet Yale (vice-présidente, Affaires corporatives, TELUS Communications): Oui, merci, monsieur le président et membres du comité.

[Français]

Je tiens à vous remercier d'avoir invité TELUS à venir s'entretenir avec vous aujourd'hui.

[Traduction]

Comme vous le savez, Telus est un chef de file national au niveau des télécommunications, avec des revenus annuels de 8,5 milliards de dollars et 10,5 millions de connexions d'abonnés, dont près de cinq millions d'abonnés au service sans fil, 4,6 millions de lignes d'accès au réseau filaire, et 1,1 million d'abonnés au service Internet.

Nous fournissons une vaste gamme de produits et services de communications et faisons face à une concurrence intense dans tous les marchés où nous sommes présents. Nous croyons d'ailleurs que cette concurrence a transformé profondément la nature de nos activités. Le service téléphonique de base, qui constituait autrefois un monopole, ne représente désormais que 37 p. 100 de nos revenus alors qu'il en représentait 72 p. 100 en 2000. C'est un changement colossal qui s'est opéré en moins de six ans.

Telus appuie entièrement le projet du ministre Bernier, qui vise à offrir aux Canadiens les avantages de la concurrence dans le secteur des télécommunications. Nous croyons qu'il en résultera plus de choix et des tarifs plus flexibles pour les abonnés ainsi qu'une productivité accrue pour l'économie canadienne. Cela étant dit, le ministre s'est assuré que les Canadiens qui n'ont pas la possibilité de choisir leurs fournisseurs de télécommunications continuent d'obtenir des tarifs raisonnables, et que tous les Canadiens puissent se procurer le service local de base à un tarif plafonné.

La concurrence dans le marché de la téléphonie locale s'est accrue depuis l'avènement des sociétés de câblodistribution dans ce marché. Les principales sociétés de câblodistribution canadiennes, soit Rogers, Vidéotron, Cogeco et Shaw, font une promotion féroce de leur service téléphonique local. Si l'on en croit les récentes recommandations des analystes financiers, les investisseurs considèrent désormais le câble comme étant un secteur plus attrayant que les télécommunications.

Les consommateurs ont clairement démontré qu'ils sont prêts à changer de fournisseur pour obtenir le service téléphonique local. Sur notre territoire, Shaw est allé chercher près de 300 000 nouveaux abonnés depuis qu'il a lancé son service téléphonique en février 2005. Rien que pour vous donner une idée, Shaw a acquis plus de clients pour son service téléphonique depuis février 2005 que tous les autres concurrents dans ce marché avant la percée de Shaw. Ce fut une pénétration foudroyante, et très rapide.

[Français]

Deux ans après son lancement, Vidéotron compte plus de 400 000 abonnés à son service téléphonique, et il décrit la croissance de ce service téléphonique comme étant soutenue et impressionnante.

[Traduction]

Les sociétés de câblodistribution sont des adversaires féroces pour ce qu'on appelle les compagnies de téléphone déjà installées. Contrairement aux nouveaux venus fragiles d'il y a quelques années, les câblodiffuseurs sont dotés d'installations numériques abouties qui rejoignent la plupart des foyers canadiens. Contrairement aux concurrents du passé, Rogers, Vidéotron et Shaw disposent de vastes ressources financières, de marques reconnues, d'une base d'abonnés bien établie, et elles ont la capacité de regrouper les services en forfaits plus attrayants. Et comme on l'a fait remarquer ici aujourd'hui, la capitalisation boursière de Rogers a récemment dépassé celle de BCE. Et, ce qui est peut-être le plus important, les sociétés de câblodistribution fournissent à faible coût un forfait de services regroupant entre autres le service Internet à haute vitesse, la télévision numérique et, dans bien des cas, le service sans fil.

Les sociétés de câblodistribution ne sont pas nos seuls concurrents. Internet a bouleversé les facteurs économiques liés à la percée du marché de la téléphonie locale, permettant à une vingtaine d'entreprises étrangères et canadiennes de fournir des services téléphoniques au Canada. De plus, le remplacement du service filaire par le sans-fil s'est accru de 8 p. 100 en Alberta et de 10 p. 100 dans la vallée du Bas-Fraser en Colombie-Britannique.

Les sociétés de câblodistribution vous ont dit qu'elles s'opposaient à l'élimination des règles relatives à la reconquête avant la déréglementation. Nous croyons que ce n'est pas ça, la concurrence. Il ne s'agit pas de priver nos consommateurs de nos meilleures offres. Pire encore, les règles relatives à la reconquête font en sorte que nos concurrents ne sont nullement tenus de présenter leurs offres les plus intéressantes puisque les abonnés ne peuvent recevoir d'offres de reconquête de la part de Telus. Ce n'est pas ça, la vraie concurrence.

Comme vous l'a dit le groupe d'étude lundi, les restrictions comme celles du CRTC relatives à la reconquête datent d'une époque différente, soit l'époque où les concurrents louaient des installations des compagnies de téléphone établies. À cette époque, le CRTC jugeait que cela favorisait la création d'une base d'abonnés plus stable pour les concurrents.

• (1635)

[Français]

Les choses ont bien changé aujourd'hui. Les sociétés de câblodistribution possèdent déjà une base d'abonnés stable et vaste, et leurs installations numériques sont présentes dans 90 p. 100 des foyers canadiens. Ainsi, une concurrence féroce règne déjà dans les principaux marchés.

[Traduction]

Tous les faits observés au Canada et à l'étranger démontrent qu'au sein d'un environnement déréglementé, une concurrence étendue et dynamique apporte toute une panoplie de choix nouveaux et novateurs pour les consommateurs. Il suffit pour s'en convaincre d'aller aux États-Unis, où la téléphonie par câble, qui est active dans un marché déréglementé, a entraîné en peu de temps la création d'une concurrence vaste et féroce sur le plan des services téléphoniques locaux.

Le projet de décret du gouvernement tombe pile pour le Canada. Il tient compte des changements majeurs survenus au sein de l'environnement concurrentiel, changements jusque là ignorés par le CRTC. Mais surtout, il fait en sorte que les consommateurs, qui sont vraiment au cœur de ce cadre réglementaire, profitent de tous les avantages découlant d'un marché concurrentiel et sain.

Merci.

[Français]

Je me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, madame Yale.

Nous allons maintenant passer à M. McTeague, pour le premier tour de six minutes.

L'hon. Dan McTeague: Madame Yale, merci beaucoup d'être là vous aussi. Je vous connais tous les deux, vous et Ian, depuis une étude que nous avons déjà faite. Il est bon de vous revoir tous les deux aujourd'hui.

J'aimerais d'entrée de jeu vous adresser tous mes compliments, mais il se peut que j'aie un conflit d'intérêts, monsieur le président, étant donné que j'ai tellement de travailleurs de Telus dans ma circonscription. Son siège social est à deux pas de ma circonscription, en face de CTV. Il ne faut y voir bien sûr aucune ironie.

Si vous me le permettez, madame Yale, je voudrais vous demander si vous avez pris en compte le document qui a été rédigé par Lee Selwyn et Helen Golding, de la Economics and Technology Inc., et qui s'intitule « Avoiding the Missteps Made South of the Border: Learning from the US Experience in Competitive Telecom Policy ». On y trouve un certain nombre de recommandations, mais il y est dit surtout que l'industrie américaine des télécommunications sera bientôt presque aussi concentrée que ce n'était le cas avant le démantèlement de la vieille AT&T en 1984.

Même si on ne retient pas toutes les recommandations que contient ce rapport, ce avec quoi nous sommes d'accord et ce qu'a confirmé M. Intven, des préoccupations sérieuses subsistent, et l'on croit qu'il faudrait tenir compte de la perspective globale. Pensez-vous que nous devrions procéder à une refonte de la politique des télécommunications en suivant cet exemple? Ou pensez-vous plutôt qu'il faut s'en tenir seulement aux recommandations du ministre, lesquelles ne reprennent qu'un tout petit nombre des recommandations faites par le groupe d'étude?

Mme Janet Yale: Nous croyons évidemment que le ministre doit mettre en oeuvre tout de suite le décret final.

Je vais ajouter quelques mots à ce sujet. Nous pensons que le rapport du groupe d'étude doit être mis en oeuvre dans son ensemble. La première chose à faire consistait à imprimer une orientation au CRTC, ce qui a été fait. Le rapport nous invite ensuite à envisager des changements qui ne peuvent être opérés que par voie de révision législative. Nous sommes très favorables à la mise en oeuvre complète de ces recommandations.

Ce texte est pour moi quelque peu différent, parce que l'abstention, comme vous le savez, n'était pas au centre des préoccupations du groupe d'étude. La question avait été présentée au CRTC à l'époque. De notre point de vue, c'est donc une question distincte des recommandations que l'on trouve dans le rapport du groupe d'étude. Nous pensons que le ministre a bien agi en modifiant la décision du CRTC, et nous croyons que les changements qui figurent dans le projet de décret devraient être mis en oeuvre le plus vite possible.

L'hon. Dan McTeague: Je vous remercie de cette réponse.

Mme Janet Yale: J'espère avoir répondu à votre question.

L'hon. Dan McTeague: Vous avez répondu. Je vous remercie.

L'une des recommandations a suscité une certaine inquiétude. Vous avez peut-être été témoins de l'échange entre M. Hunter et moi-même sur toute la question de la concurrence en ce qui concerne une compréhension plus précise des marchés que nous nous apprêtons à déréglementer, comme le veut le ministre. D'après ce que vous en savez, est-ce qu'on peut dire que nous serons le premier pays à déréglementer son industrie des télécommunications sans savoir quel genre de marchés nous allons déréglementer?

• (1640)

Mme Janet Yale: Je ne suis pas sûre d'être d'accord avec vous. Nous connaissons en effet les marchés sur lesquels nous travaillons et je ne comprends donc pas très bien les prémisses de votre question.

L'hon. Dan McTeague: Au chapitre 3, recommandations 4 et 5, le groupe d'étude a non seulement suggéré que nous ayons un organisme, un encadrement hybride du CRTC et du Bureau de la concurrence pour gérer les changements s'il y avait déréglementation, mais aussi une analyse des forces du marché afin de comprendre ce que signifie une grande puissance commerciale. Ce devrait être une première étape avant de passer à toutes les autres recommandations.

Sans parler du fait que le ministre n'a choisi que quelques-unes des recommandations contenues dans le rapport, je me demande s'il serait écervelé de notre part d'envisager des changements. Pour comprendre le marché, nous essayons de comprendre ce qu'est le marché, sans parler de la part du marché ou de la définition de marché. Ne serait-il pas prudent de comprendre d'abord au moins le marché auquel nous voulons apporter des changements avant de sauter dans l'arène simplement parce que certains jugent que la situation est difficile?

Mme Janet Yale: Je vous ai déjà dit que je ne suis pas d'accord avec vous quant aux prémisses de votre question, quant au fait que le ministre ne met en oeuvre qu'une petite partie des recommandations du rapport du groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. En fait, l'abstention en soi n'a pas été couverte par le groupe d'étude parce que la question était alors débattue par le CRTC. Le ministre a donc usé de sa prérogative en vertu de la loi pour intervenir en ce qui concerne les changements à cette décision du CRTC. Je voulais commencer par dire cela.

En ce qui concerne les marchés en question, il ne fait aucun doute que pour le moment, le CRTC a compétence sur l'ensemble du secteur des télécommunications. Ce n'est qu'après la déréglementation que l'on commence à envisager une corrélation entre le CRTC et le Bureau de la concurrence. À eux deux, nous estimons qu'ils ont tous les pouvoirs nécessaires pour régler n'importe quel problème éventuel.

L'hon. Dan McTeague: Vous dites à eux deux, mais le CRTC est plus ou moins mis de côté ici. Est-ce cela ne risque pas de créer certaines difficultés pour vous?

Mme Janet Yale: Je ne pense pas qu'il soit mis de côté. En fait, il existe un certain nombre de sauvegardes. Il y a une annexe à la décision du CRTC sur l'abstention qui énumère toutes les sauvegardes qui continuent à s'appliquer après la déréglementation, à la fois pour les consommateurs et pour les concurrents qui dépendent de nos réseaux.

Il y a celle dont je parlais dans ma déclaration liminaire, qui stipule qu'après la déréglementation, les consommateurs ont le droit à un service local de base autonome au même tarif qu'avant la déréglementation. C'est une protection très importante pour les consommateurs et la directive du ministre ne change rien à cela.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McTeague.

Nous passons à M. Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Merci, monsieur le président.

Madame Yale, nous avons des problèmes importants. L'un d'eux se retrouve dans la dernière phrase de votre présentation. Vous avez dit :

Mais surtout, elle assure que les consommateurs, c'est-à-dire les principaux intéressés du cadre de politique, pourront profiter de tous les avantages découlant d'un marché concurrentiel sain.

D'un autre côté, l'Union des consommateurs, les gens qui représentent les consommateurs, sont venus exprimer leurs craintes les plus claires et dire qu'il fallait absolument qu'on étudie de façon approfondie toute la question avant de se mettre le bras dans l'engrenage. Qui va-t-on croire là-dedans?

[Traduction]

Mme Janet Yale: À mon avis, tout bien considéré, nous disons tous que ce que nous faisons est dans l'intérêt des consommateurs et que c'est à la politique publique de décider qui a raison, en mettant les sauvegardes voulues. Nous sommes en effet tout à fait convaincus qu'aujourd'hui, dans nos marchés, les consommateurs ne profitent pas à fond de la concurrence du fait des restrictions qui nous sont imposées.

Je vais vous donner un bon exemple. Shaw a un éventail de services qui inclut le service local, un service interurbain forfaitaire partout en Amérique du Nord ou au Canada, comme on veut, Internet haute vitesse, etc. Nous ne pouvons offrir autant. Nous n'avons pas le droit d'offrir un service interurbain forfaitaire avec le service local, du fait de la réglementation.

Est-ce que les consommateurs comprennent qu'ils ne bénéficient pas de ce genre d'offres de la part de Telus à cause de la réglementation? Peut-être, mais ce n'est pas sûr. Nous, nous le savons. Nous savons que nous ne pouvons pas offrir la même chose à nos clients. Nous croyons que l'expérience de la déréglementation montrera aux consommateurs qu'ils ne reçoivent pas aujourd'hui les meilleures offres possibles, non pas seulement de nous mais également de Shaw qui n'a pas à s'inquiéter. Parce qu'évidemment Shaw n'a pas à respecter cette même norme concurrentielle.

• (1645)

[Français]

M. Paul Crête: J'aime bien l'expression « marché concurrentiel sain ». En effet, si l'on a des doutes sur le fait que ce sera mis en place en vertu de la directive brute du ministre, y a-t-il des amendements que vous êtes prêts à suggérer à la direction du ministre qui permettraient de développer un consensus acceptable?

Je fais une comparaison qui est peut-être un peu boiteuse, mais on nous dit à répétition que le marché de l'essence est un marché concurrentiel sain, mais il n'y a pas 20 p. 100 des gens qui le pensent. Peut-être est-il concurrentiel de temps à autre, mais il n'est pas sain pour l'économie, globalement. En tout cas, c'est ma perception. On en a déjà eu l'exemple.

Compte tenu de la directive du ministre, telle qu'elle est, qu'est-ce qui nous dit que dans cinq ans, nous ne serons pas devant une réalité telle que nous dirons que nous le savions et que nous sommes arrivés à la même chose?

Seriez-vous prêts à suggérer des garde-fous qu'on pourrait inclure dans la directive, de sorte qu'elle devienne raisonnablement acceptable? En ce qui concerne Bell, j'ai parlé plus tôt de la question d'une durée de vie, d'une clause crépusculaire. Seriez-vous prêts à proposer celle-là et d'autres mesures semblables?

[Traduction]

Mme Janet Yale: Je répondrais deux choses. D'une part, je pense que la décision du conseil contient déjà certaines sauvegardes que l'on ne comprend pas forcément très bien, comme celle dont je parlais à propos du gel des tarifs locaux pour les consommateurs après la déréglementation. D'autre part, nous estimons que la directive du ministre devrait être mise en oeuvre aussi vite que possible.

Cela dit, si les comités estimaient qu'il faudrait examiner où en est la concurrence après trois ans, non pas la directive elle-même, mais la progression de la concurrence après la déréglementation — autrement dit ne pas freiner la déréglementation mais suggérer un examen après trois ans — je n'y verrais pas d'inconvénient.

[Français]

M. Paul Crête: Si le gouvernement décidait de déposer un projet de loi permettant de faire fonctionner la machine dans le bon sens, c'est-à-dire un projet de loi qui changerait globalement la Loi sur les télécommunications, une décision temporaire sur la téléphonie locale pourrait être appliquée en attendant que la nouvelle loi soit en vigueur. Je ne suis pas d'accord avec vous. Selon moi, le ministre a pris une pièce du casse-tête, et on ne sait pas comment la maison va tenir si on donne suite à cela.

[Traduction]

Mme Janet Yale: Ma foi, je conviens que nous devrions nous occuper de mettre en oeuvre la nouvelle loi. Je crois qu'il est temps de réviser les lois et que c'est justement dans la nouvelle loi qu'il faudrait prévoir le genre d'examen dont vous parlez.

Le président: Merci, monsieur Crête.

Nous passons à M. Van Kesteren, s'il vous plaît.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à vous deux d'être venus.

Je n'ai qu'une seule question. J'aimerais vous parler des petites entreprises, de celles qui n'ont pas été absorbées par Maman Bell dans les années 20 ou 30, de celles qui existent encore dans le nord de l'Ontario et dans certaines autres régions. Certaines d'entre elles semblent s'inquiéter.

Dans quelle mesure pourront-elles continuer à faire face à la concurrence?

Mme Janet Yale: Parlez-vous des petits concurrents de Bell ou des petites compagnies de téléphone?

M. Dave Van Kesteren: Des petites compagnies.

Mme Janet Yale: Je dirais qu'il faut faire la distinction entre les régions du pays où la concurrence est probable et celles où elle ne l'est pas. Je suis évidemment mieux placée pour parler de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Pour vous donner une idée, Calgary, Edmonton et le Lower Mainland représentent environ deux tiers de notre population. Il y a donc d'importantes régions géographiques où il n'y aura pas forcément de concurrence parce que ce n'est pas là que se trouvent les câblodiffuseurs. Ceux-ci choisissent où ils veulent offrir leurs services et, contrairement à eux, nous sommes tenus de desservir toutes les régions.

Lorsqu'il n'y a pas de concurrence, rien ne change: la réglementation du CRTC demeure, les consommateurs sont protégés par la réglementation plutôt que par la concurrence et ça finit là. Je crois que ce qu'il faut savoir, c'est où la concurrence pourra venir et non pas où il n'y a pas de concurrence.

• (1650)

M. Dave Van Kesteren: Leurs préoccupations ne sont donc pas du tout fondées. Elles pourront toujours exister dans ce nouveau climat? Ça ne changerait rien?

Mme Janet Yale: Là où cela change, c'est là où il y a un nouveau service complet offert par mise à disposition des installations sur le marché et, indépendamment du sans-fil, essentiellement là où les câblodiffuseurs offrent leurs services — Là où ils sont, la concurrence est vigoureuse; et là où ils ne sont pas, la réglementation continue à protéger les consommateurs.

M. Dave Van Kesteren: C'est tout, monsieur le président.

Le président: Merci.

Nous passons à M. Masse, s'il vous plaît.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Merci également à nos témoins.

Je voudrais revenir d'abord sur la première partie de votre page ici pour bien comprendre ce qui se passe à Telus. Je sais que vous avez beaucoup fait les manchettes récemment avec la question de la pornographie au téléphone mais pourriez-vous nous donner une meilleure idée de ce qui se passait exactement dans votre secteur? Votre service de téléphone de base a chuté de 37 p. 100 mais vos autres services ont-ils augmenté ou baissé, s'agit-il simplement du service téléphonique?

Mme Janet Yale: Entre 2000 et 2006, nos recettes sont passées d'environ 5,7 milliards de dollars à 8,6 milliards de dollars, si bien que nous sommes certainement en expansion. Et, pour le moment, le sans-fil seul compte pour environ 50 p. 100 de nos recettes.

M. Brian Masse: Ce n'est donc que cette partie de...

Mme Janet Yale: C'est exact. Déjà, la composition de nos revenus change. En l'an 2000, nous avons fait un pari sachant que la concurrence allait s'accroître et qu'il y aurait de la substitution au niveau de la technologie... Comme je l'ai déjà dit, 8 p. 100 des foyers en Alberta et 10 p. 100 des foyers du Lower Mainland n'ont pas de téléphone résidentiel. Ces gens n'ont pas de téléphone à la maison. Ils se servent de la téléphonie sans fil ou d'autres moyens pour leurs communications primaires. En voyant cela, nous nous sommes demandé comment nous pourrions continuer à croître et à prospérer dans cet environnement. Nous avons décidé de miser sur les données, soit Internet, et nous avons misé sur le sans-fil. Cet aspect de notre entreprise a donc connu une croissance considérable, et ce, même si nos revenus provenant des communications vocales ont baissé en raison de la concurrence et de la substitution technologique.

M. Brian Masse: Vous avez plutôt profité de la réglementation dans le passé, et moi, ce que je crains, c'est que mes décisions ne servent pas à redonner aux consommateurs un certain avantage sur le marché. On le voit dans le secteur du gaz et du pétrole — plusieurs des témoins l'on signalé —, même sans collusion, la concurrence peut être absente en raison de l'intégration verticale de tout le secteur. Je crains donc qu'en matière de communications, malgré l'infrastructure qui existe, au bout du compte, il ne reste plus que quelques concurrents.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Vous avez profité des pratiques réglementaires qui existaient auparavant. Comment en toute justice s'assurer que les autres marchés sont protégés?

Mme Janet Yale: Le dernier marché de notre secteur encore réglementé est celui de la téléphonie locale. Tous les autres aspects de notre secteur sont déréglementés. Nous attendons avec impatience en fait l'arrivée des concurrents dans la téléphonie locale afin que la réglementation change à cet égard aussi. Chez nous, chez Telus, nous avons toujours convenu que la réglementation nous avait avantagés, mais je ne veux pas entrer dans ce débat. Je peux aussi vous dire que les cadres de direction ne sont pas de cet avis.

Cela dit, la réglementation remplace la concurrence, en ce sens qu'elle permet de protéger le consommateur. Quand Shaw est arrivé à Fort McMurray, une grande ville en pleine croissance, elle a accaparé 30 p. 100 du marché en moins d'un an. Ce sont de nouveaux foyers. Les nouveaux arrivants à Fort McMurray savent qu'ils ont le choix entre Shaw et Telus et plus de 50 p. 100 des nouveaux foyers préfèrent Shaw, ce qui explique que nous ayons perdu 30 p. 100 de notre part de marché en un an. Là où elle existe, la concurrence est vigoureuse et assure la meilleure protection du consommateur.

Cela dit, cela ne signifie pas qu'il ne faut pas prévoir des mesures de protection. D'ailleurs, quand il a entamé la déréglementation, le conseil a prévu de telles mesures de protection. Ces mesures sont nombreuses. Il ne reste donc plus qu'à déterminer à quel moment on fait suffisamment confiance à la concurrence pour supprimer toute réglementation. Nous estimons que le critère du ministre est préférable à celui qui a été mis en place par le conseil.

• (1655)

M. Brian Masse: Je comprends. Vous savez, on parle beaucoup des consommateurs, tout le monde prétend les défendre, mais le ministre n'a jamais parlé d'une loi des droits du consommateur ou d'un bureau du protecteur du consommateur, et toutes les mesures qui sont censées être prises. Mais j'aimerais maintenant aborder une autre question très rapidement.

Mme Janet Yale: Non, non, à ce sujet —

M. Brian Masse: C'est une déclaration, pas une question. Laissez-moi passer à ma question. Il ne me reste que quelques minutes.

Elle porte sur l'investissement étranger. Certains prétendent que l'investissement étranger est impossible; la restriction concerne les actionnaires contrôlants. C'est la précision que je tiens à apporter, mais j'aimerais connaître votre position à cet égard, parce que toutes sortes d'arguments ont été avancés dans le cadre de ce débat.

Mme Janet Yale: Nous avons —

Le président: Madame Yale, vous avez une minute. Mais monsieur Masse, si vous faites une déclaration, Mme Yale a en fait le droit de répondre au moins en partie à cette déclaration.

M. Brian Masse: Sauf votre respect, monsieur le président, je peux faire une déclaration pendant le temps de parole qui m'est attribué —

Le président: Et le témoin de réagir à la déclaration.

Madame Yale, vous pouvez répondre aux deux interventions, c'est à vous de choisir.

Mme Janet Yale: Je vous remercie.

Tout ce que je vais dire en réponse à votre déclaration, c'est que nous appuyons dans son ensemble le rapport du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. Nous appuyons la mise en oeuvre de ses recommandations, et comme je l'ai déjà dit, je ne crois pas que l'arrêté du ministre au sujet de l'abstention qui ne figurait pas explicitement dans le rapport du groupe d'étude, sorte le rapport de son contexte. Et je l'ai déjà dit.

En ce qui concerne la propriété étrangère, nous avons déclaré publiquement que nous appuyons la libéralisation des règles sur la propriété étrangère à condition que nous nous occupions d'abord de réaménager correctement le cadre réglementaire des télécommunications canadiennes. Nous considérons par conséquent que la mise en oeuvre des recommandations du rapport du groupe d'étude, y compris les recommandations portant sur la libéralisation de la propriété étrangère, est la voie à suivre.

M. Brian Masse: Constatez-vous une grande différence entre les actionnaires contrôlants et les actionnaires sans contrôle? À l'heure actuelle, l'investissement de la part des actionnaires sans contrôle est illimité. S'agit-il réellement de deux types de contrôle?

Mme Janet Yale: Pas précisément, parce qu'au bout du compte, vous devez pouvoir prouver que le contrôle en fait n'est pas exercé par des non-Canadiens. Donc, si des non-Canadiens ont moins d'actions avec droit de vote mais possèdent la plupart des actions sans droit de vote, il s'agit alors de déterminer si le contrôle est effectivement exercé par des non-Canadiens.

Cela dit, vous avez raison, les règles actuelles offrent de nombreuses possibilités d'investissements étrangers. La question du contrôle sera le dernier obstacle à surmonter.

M. Brian Masse: Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Masse.

Nous allons maintenant passer à M. Rota.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Je vous remercie, monsieur le président.

Et je tiens également à vous remercier, madame Yale.

Je viens du nord de l'Ontario, et c'est une région qui n'est pas très peuplée et plutôt rurale et certains aspects me préoccupent sérieusement. Je ne veux pas que vous commentiez l'une des déclarations faites par M. Hunter, mais il a mentionné qu'il voulait diminuer les prix pour exercer une concurrence dans certains secteurs géographiques.

Lorsque j'entends parler de certains secteurs géographiques où d'exercer une concurrence selon le secteur géographique, j'en déduis que vous voulez exercer une concurrence dans la grande région métropolitaine de Toronto, de Montréal, ce qui laisse en fait de côté le Nord de l'Ontario ou les régions rurales. Je considère que les services téléphoniques constituent un service essentiel. C'est un service important, surtout dans les collectivités isolées où votre voisin le plus proche vit à trois ou quatre milles de là avec un peu de chance; sinon peut-être à une vingtaine de milles.

Qu'est-ce qui empêchera les entreprises de télécommunications de cesser d'offrir des niveaux de services acceptables? J'aborde cet aspect en particulier parce que nous pouvons dire oui, nous aurons un service, mais s'il n'y a personne pour offrir un service satisfaisant, cela commence à m'inquiéter.

J'aimerais faire également le lien avec un autre aspect, et je sais que vous êtes très solides dans le domaine du sans-fil. Sur les cinq entreprises qui se sont vues accorder des licences, il n'en reste que trois essentiellement. Elles sont présentes, elles exercent une concurrence, mais au cours des cinq dernières années environ — et j'utiliserai Telus à titre d'exemple, et je ne veux pas être irrespectueux —, les services sans fil dans le Nord de l'Ontario sont loin d'avoir été excellents.

La situation que je redoute — et je suis peut-être un peu paranoïaque mais je me fonde sur mon expérience — et que je constate est la suivante : les grands centres bénéficient de prix et de services exceptionnels et les régions rurales du Nord de l'Ontario se voient abandonnées. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

Mme Janet Yale: Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons l'obligation d'offrir des services partout. Donc, chaque fois qu'une nouvelle maison est construite, nous avons l'obligation de fournir une ligne à cette maison dans le cadre de nos obligations prévues par voie réglementaire. Comme je l'ai dit, c'est une obligation intéressante, étant donné que dans le Lower Mainland de la Colombie-Britannique, 10 p. 100 des foyers ne demandent pas en fait de service, même si nous avons une ligne qui y est installée.

Donc, partout où il y a des foyers, nous sommes obligés d'offrir un service à ce foyer, et jusqu'à présent, le CRTC a réglementé chaque aspect de ces services, pas uniquement le prix mais aussi la qualité. Nous avons des mesures de qualité du service qui s'appliquent à la fourniture de nos services au niveau du détail pour ce qui est des installations, des délais de répartition, des délais dans lesquels on répond au téléphone à nos centres d'appel, etc. Chaque aspect de notre service est réglementé de sorte qu'on ne réduit pas la qualité parce que cet aspect de notre service est réglementé aujourd'hui et que des fonctions sont prévues lorsqu'on ne respecte pas nos obligations en matière de qualité de service.

Donc, je ne crois pas que l'absence de concurrence représente une menace pour les clients, parce qu'ils sont complètement protégés par le cadre réglementaire qui existe aujourd'hui. Je ne crois pas que les clients des régions rurales et éloignées courent un risque en ce qui concerne l'abandon ou la détérioration des services. Cela dit, là où la concurrence est plus intense, nous ne voulons pas simplement perdre des clients parce que nous ne pouvons pas rivaliser avec nos nouveaux concurrents, mais nous voulons être en mesure de leur offrir des forfaits novateurs.

Est-ce que cela signifie que nous allons limiter les avantages de la concurrence à ces clients en particulier sans essayer d'offrir des services et des produits novateurs aux clients de tous les secteurs de notre territoire? Je pense que la concurrence bénéficiera à l'ensemble

des clients et pas seulement à ceux qui vivent dans les régions où la concurrence est arrivée.

● (1700)

M. Anthony Rota: Je suppose que vous êtes en train de dire que le mouvement commencera dans les régions très peuplées et finira par atteindre les régions rurales.

J'aimerais poser une brève question en fonction de la réponse que vous venez de donner. Vous avez indiqué que la population des régions rurales des États-Unis reçoit des services et que cela fonctionne bien. Comment se comparent les coûts pour un résident de Manhattan et un résident d'une région très rurale de l'Arizona? Ou peut-être dans des États similaires, prenons Las Vegas et l'Arizona. Existe-t-il une importante différence? Je le mentionne, parce que dans votre exposé vous avez mentionné les régions rurales des États-Unis. Pouvez-vous nous en donner une idée? Je comprendrai si vous n'êtes pas en mesure de le faire.

Mme Janet Yale: Je n'ai pas ces données sous la main. Je peux vous dire qu'en général, l'OCDE a indiqué que le prix des services téléphoniques locaux au Canada sont parmi les plus faibles de tous les pays de l'OCDE. Donc il ne fait aucun doute que les Canadiens s'en tirent très bien par rapport aux autres pays. Je n'ai pas sous la main les prix permettant de faire la comparaison entre les régions urbaines et rurales des États-Unis, mais je pourrai vous fournir ces renseignements.

M. Anthony Rota: C'est ce qui me préoccupe, la différence de prix entre les régions urbaines et rurales.

Le président: Je vous remercie.

Je vous remercie, monsieur Rota.

Nous allons maintenant passer à M. Arthur.

M. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Merci, monsieur le président.

Il y a des règles, des règlements et le CRTC, mais il ne faut pas oublier l'expérience d'Air Canada. Une fois que cette entreprise a été privatisée, elle a été incapable de rivaliser avec les autres grandes sociétés aériennes. Pourtant, c'était une entreprise-phare.

Il y a aussi la culture d'entreprise. Comment amène-t-on une entreprise qui a été privilégiée par la réglementation pendant longtemps à rivaliser avec dynamisme sur un marché concurrentiel — comme ce fut le cas pour Telus, par exemple?

Bonjour, madame Yale.

Mme Janet Yale: Bonjour à vous.

M. André Arthur: Ma circonscription dans la partie ouest de la région de Portneuf est desservie par Telus. S'il y avait un référendum dans Portneuf, vous constateriez qu'on souhaite votre départ en raison de la piètre qualité de votre service, de l'arrogance de vos employés, de l'incompétence de vos techniciens et des taux que vous avez fait approuver par le CRTC. Mon bureau de circonscription ne peut se brancher sur le système parlementaire à cause de la mauvaise qualité de vos lignes. Il se trouve quand même dans une ville pas si petite appelée Donnacona.

Comment croyez-vous que Telus se dotera d'une culture d'entreprise qui lui permettra d'offrir aux Canadiens un service pouvant rivaliser avec celui du câble et des autres sociétés qui se jeteront sur vous dès que vous ne jouerez plus de la protection du gouvernement?

•(1705)

Mme Janet Yale: Je ne suis pas personnellement au courant des difficultés que connaît votre région relativement à la qualité de notre service. Il est certain que nos activités sur le territoire de Telus Québec s'accompagnent de défis différents de ceux des régions où la population est plus dense.

Nous prenons très au sérieux la qualité du service. Nous estimons que ce sont nos clients et non pas le CRTC qui doivent régir la qualité de notre service. De plus, les exigences du CRTC sont pour nous le minimum et non pas le maximum en ce qui a trait à la qualité. Nous retirons beaucoup de fierté de notre capacité de bien servir nos clients. Si vous avez des problèmes particuliers à soulever, je serai heureuse d'en parler avec vous.

Ce que je peux vous dire, c'est que si nos clients ne sont pas satisfaits, ils nous quitteront dès qu'ils pourront obtenir les mêmes services de nos concurrents. Rien ne nous incite plus à offrir un service de qualité. Nous savons que, sur les marchés de plus en plus concurrentiels, ce sont les clients et le fait qu'ils puissent nous préférer nos concurrents qui nous obligent à les satisfaire.

M. André Arthur: Avez-vous hâte que vos clients puissent vous quitter? Parce que dans ma circonscription, c'est ce qu'ils feront.

Mme Janet Yale: Nous ne voulons pas qu'ils nous délaissent. Nous savons que nous devons les satisfaire si nous ne voulons pas les perdre. Nous ne voulons pas qu'ils nous quittent. Nous ne voulons pas les perdre. Nous voulons satisfaire nos clients et les rendre heureux en leur offrant toute une gamme de produits et de services.

Je dis simplement que si nous ne le faisons pas, sur un marché concurrentiel, ils pourront aller voir nos concurrents et qu'ils le feront si nous ne savons pas les satisfaire.

M. André Arthur: Est-ce qu'il me reste encore du temps?

Le président: Il vous reste une minute.

M. André Arthur: La culture d'entreprise chez Telus permettra-t-elle à votre société de s'adapter à l'arrivée d'une véritable concurrence? J'en doute, car les profits semblent avoir préséance sur la qualité du service. Avez-vous la culture d'entreprise vous permettant de faire face à la concurrence? Avez-vous fait des démarches pour vous doter d'une telle culture ou espérez-vous qu'elle naîtra d'elle-même maintenant qu'elle devient nécessaire?

Mme Janet Yale: Nous croyons que notre organisation sait s'adapter et qu'elle prend très au sérieux la qualité du service autant au niveau des services de gros que des services de détail car bien sûr nos concurrents dépendent de nous pour l'infrastructure et la déréglementation exige de nous que nous donnions à nos concurrents un service répondant à certains critères de qualité.

Nous prenons donc très au sérieux la qualité du service. Nous faisons d'importants investissements dans la qualité du service en gros et de détail. Quand ce décret sera adopté, la déréglementation dans de nombreuses régions de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ne sera plus qu'une question de temps. Nous estimons que la meilleure façon de satisfaire nos clients c'est de les rendre heureux.

Le président: Merci.

Les prochains intervenants seront M. Crête et M. Vincent.

Allez-y, monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Madame Yale, quel pourcentage de votre clientèle serait touchée par la déréglementation à la suite de la directive du ministre?

[Traduction]

Mme Janet Yale: Calgary, Edmonton et la vallée du Bas-Fraser représentent environ deux tiers de notre clientèle. Ce sont trois des dix collectivités qui ont été jugées prioritaires par le ministre. Vous vous souvenez sans doute que le décret indique que dix collectivités au Canada auront la priorité en matière de déréglementation. Nous, nous allons mettre l'accent sur ces trois régions.

[Français]

M. Paul Crête: Mais globalement, quel pourcentage serait touché par la déréglementation?

[Traduction]

Mme Janet Yale: Cela change chaque fois que Shaw pénètre un nouveau marché. Je dirais que d'ici la fin de 2007, Shaw desservira de 70 à 80 p. 100 de nos clients. Je peux vérifier si vous le souhaitez, mais c'est la décision que prend Shaw de pénétrer un nouveau marché qui détermine où il y aura déréglementation.

[Français]

M. Paul Crête: Si je comprends bien, de 20 p. 100 de votre clientèle ne serait pas touchée par la déréglementation?

•(1710)

Mme Janet Yale: C'est exact, entre 20 p. 100 et 30 p. 100.

M. Paul Crête: Par conséquent, ne croyez-vous pas que, même si ces gens ne sont pas touchés par la déréglementation, il y aurait une pression très importante sur le CRTC — ou tout autre organisme chargé de la décision —, ce qui ferait que, en bout de ligne, le marché déréglementé aurait tellement d'influence que ceux qui sont toujours soumis à la réglementation seraient finalement entraînés par le courant?

[Traduction]

Mme Janet Yale: Non, pas du tout. Il serait au contraire d'autant plus important pour le CRTC d'assurer la réglementation des régions où il n'y a pas de concurrence. Là où il n'y a pas de câblodistributeur, il n'y aura pas de concurrence avant un certain temps. Dans ce cas-là, l'organisme de réglementation doit rester bien présent et nous avons toujours compris que tel serait le cas.

[Français]

M. Paul Crête: Quand le CRTC devra prendre une décision relative à un territoire où se trouve de 15 à 20 p. 100 de la clientèle, il regardera ce qui se passe sur le reste de la planète, dans le reste du pays, et il sera influencé de façon importante par cette question. Prenons l'exemple du Québec. À Montréal, Bell et TELUS se font concurrence, comme dans les autres grandes villes, et soudainement du territoire sera réglementé. Qu'on le veuille ou non, le CRTC, ou un autre organisme, dira que l'ensemble du marché de la téléphonie fait en sorte que la tendance est là, non?

[Traduction]

Mme Janet Yale: Je ne suis pas d'accord. Le critère de déréglementation s'applique à une zone à la fois. Si, dans une zone, il y a un concurrent et nous satisfaisons aux critères, il y a déréglementation. Quand il n'y a pas d'autre entreprise, comme c'est parfois le cas dans les très grandes régions géographiques... Comme bien des gens l'ont fait remarquer, il y a de vastes régions très peu peuplées et il est tout à fait indiqué que ces zones restent réglementées et que les consommateurs de ces régions restent protégés par le CRTC.

[Français]

M. Paul Crête: Un peu plus tôt, je vous ai posé une question à laquelle vous n'avez pas répondu. J'ai mentionné le fait que les associations de consommateurs nous disent exactement le contraire de ce que vous affirmez. Nous allons devoir choisir, à tout le moins comprendre ce que le message de chacun veut dire. Au fond, les consommateurs disent que ce n'est pas vrai qu'on est prêt à faire face à une déréglementation totale. Ils préféreraient l'approche du CRTC, quitte à abaisser le pourcentage.

Qu'est-ce qui devrait nous convaincre que la réalité est telle que vous nous la décrivez, et non pas conforme à ce qu'ils disent? Ils ont un passé et ils savent que le consommateur, à part en ce qui a trait au prix, n'a pas grand contrôle sur ce qui est offert.

Juste pour finir, j'aimerais donner l'exemple de l'aviation, qui, pour moi, parle beaucoup. On a déréglementé et aujourd'hui, aller de Rimouski à Ottawa, c'est l'enfer! Cela coûte terriblement cher et il n'y a à peu près plus de vols. S'il faut que ce soit la même chose sur le plan de la téléphonie, ce ne sera pas drôle.

[Traduction]

Mme Janet Yale: C'est la loi qui est la meilleure mesure de protection. La Loi sur les télécommunications prévoit que le CRTC réglemente la téléphonie, sauf là où il y a suffisamment de concurrence pour que les utilisateurs soient protégés. La loi n'a pas changé et, tant qu'il n'y a pas de concurrence, la loi continuera d'exiger du CRTC qu'il impose des règlements. J'ignore pourquoi les groupes de consommateurs craignent que le CRTC n'assume pas cette responsabilité que lui impose la loi puisque c'est la loi qui l'exige.

Le président: Merci.

Je cède maintenant la parole à M. Shipley.

M. Bev Shipley: Je n'ai qu'une seule question. Le domaine des télécommunications évolue très rapidement et vous y avez vous-même fait allusion plusieurs fois aujourd'hui. Nous sommes même un peu étonnés de vous entendre dire que, dans certaines régions, 5 à 10 p. 100 des gens n'ont même pas de téléphone à la maison et n'ont plus qu'un téléphone sans fil.

À la deuxième page de votre mémoire, vous faites une remarque intéressante. Vous dites que Shaw est allée chercher près de 300 000 de vos clients. N'oubliez pas que Shaw était une petite entreprise indépendante il y a à peine quelques années. Vous nous dites qu'il est important que l'on donne suite à la recommandation du groupe d'étude voulant que la déréglementation se poursuive.

Vous dites que vous avez perdu 300 000 clients, mais vous convenez que la déréglementation est ce qu'il y a de mieux pour les consommateurs. Vous ai-je bien compris?

Mme Janet Yale: Nous voyons les clients nous quitter, car nous n'avons pas d'offres concurrentielles. Shaw est la seule à proposer sa meilleure offre. Nos prix, tous les aspects de notre travail, sont

entièrement réglementés. Où est donc cette vive concurrence qui est censée permettre au consommateur de choisir entre deux bonnes offres?

Shaw fait une très bonne offre. Notre prix est le même qu'il a toujours été. C'est entièrement réglementé. Nous ne pouvons pas offrir de forfaits. Nous ne pouvons tout simplement pas offrir de tarifs interurbains fixes comme le fait Shaw. Il y a toute une série de choses que nous ne pouvons pas faire, et c'est pourquoi les clients nous quittent massivement. C'est très frustrant. La concurrence fonctionne, mais dans un seul sens.

• (1715)

M. Bev Shipley: À votre avis, la déréglementation aiderait-elle ces clients?

Mme Janet Yale: Absolument. Elle aidera tous les clients. Dans les endroits où Shaw offre des services, les clients pourront choisir entre la meilleure offre de Shaw et la nôtre. À l'heure actuelle, Shaw est en mesure de proposer une offre que nous ne pouvons pas égaler.

Le président: Merci, monsieur Shipley.

Monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Je veux simplement faire appui sur ce que M. Shipley vient de dire, et je crois qu'il a parlé quelque peu de services sans fil. J'aimerais connaître le point de vue de votre entreprise. Les services sans fil ont un rôle important à jouer dans un marché relativement déréglementé, mais qui tient compte, évidemment, de la licence d'utilisation du spectre dont vous êtes titulaires depuis un certain temps.

Nous avons vu deux concurrents vigoureux se retirer du marché, et dans le même temps, il y a eu une augmentation déridée des prix ou une concordance des prix entre les deux concurrents qui demeurent actifs sur le marché. Nous voyons également ici, d'après le rapport du groupe d'étude, que le Canada accuse un retard par rapport au reste du monde au chapitre d'un certain nombre de services et de caractéristiques nouvelles de la télécommunication mobile sans fil. Peut-être l'écart le plus important entre le Canada, les États-Unis et d'autres pays concerne-t-il la mise en place de la troisième génération de services de données à haut débit.

Je reviens à la page précédente et tout particulièrement à la page 1-18 du rapport, où on parle du nombre d'abonnés des services mobiles sans fil, par 100 habitants, dans les pays membres de l'OCDE : le Canada est avant-dernier, avec 47,2 p. 100, tout juste entre la Turquie et le Mexique.

En fait, vous avez une présence assez forte sur le marché du sans-fil, et tout le monde voit en ce marché la solution de l'avenir. Mais si c'est une indication de quoi que ce soit, et compte tenu de ces exemples, je pense que le comité devrait être plutôt nerveux car, puisque nous sommes en train de parler de sans-fil, il se peut que nous nous retrouvions en situation de monopole de nouveau, monopole des trois grands acteurs de la télécommunication locale, un peu comme ce qu'on pourrait voir aux États-Unis, où de nombreux nouveaux acteurs ont tout simplement quitté le secteur, ce qui a laissé les consommateurs avec moins d'innovations, moins de nouveaux produits et, bien entendu, des prix élevés constants.

Comment expliquez-vous la position de votre entreprise au chapitre du sans-fil compte tenu des prix élevés comme l'a fait voir la comparaison de Merrill Lynch aux États-Unis et compte tenu de ce que nous apprend le rapport du groupe d'étude sur le CRT?

Mme Janet Yale: Évidemment, nous avons un point de vue différent concernant la compétitivité du marché du sans-fil. Étant donné que c'est mon lot quotidien, je peux vous dire que la concurrence est très vive quand on cherche à gagner des clients.

Nous croyons donc que l'industrie est très concurrentielle. Le marché compte de nombreux produits. Il n'y a pas que les trois grands acteurs qui possèdent leur propre infrastructure. En effet, il y a d'autres produits à partir desquels on peut choisir — Virgin, Fido, etc. Je crois que c'est trompeur de regarder le marché simplement à partir du point de vue du client, alors que les trois grands acteurs ont leur propre infrastructure.

Deuxièmement, il y a eu des baisses considérables de prix ces dernières années. En fait, nous avons préparé une étude dans laquelle nous avons examiné l'état de la concurrence dans le secteur du sans-fil. Nous serions heureux de vous en fournir un exemplaire. L'étude propose une interprétation très différente des faits de la vôtre.

Une des différences entre le Canada et les États-Unis dont on doit tenir compte, c'est l'état de l'évolution de la concurrence dans le marché du sans-fil. Celle-ci a commencé au Canada des années plus tard qu'aux États-Unis. Cela étant, si vous comparez l'état de notre marché du sans-fil compte tenu du nombre d'années de son existence, nous sommes alors sur un pied d'égalité avec les États-Unis.

Je pourrais m'étendre là-dessus et vous donner toutes sortes d'exemples qui vous montrent les faits quant à l'état de la concurrence sur le marché du sans-fil. Je ne pense pas qu'il y ait de risque de perte de concurrence sur le marché du sans-fil, et je ne pense pas non plus qu'il y ait de risque de retour à un monopole sur le marché de la téléphonie locale filaire. Chaque foyer est branché à deux fils, le câble et le téléphone, et les deux sont des fils à large bande qui peuvent offrir un bouquet de services: téléphone, Internet et télévision, le tout à l'avantage des clients.

L'hon. Dan McTeague: Pardon, c'est une question qui nous intéresse, mais je faisais allusion à plusieurs faits et chiffres contenus dans le rapport du groupe d'étude sur le CRT, sans pour autant tirer des conclusions quant à leur signification. Bien entendu, la récente décision de Merrill Lynch, qui, après tout, a tout mis en branle —

• (1720)

Mme Janet Yale: L'étude à laquelle j'ai fait allusion, celle qui a été faite par Gerry Wall, aborde de front les faits contenus dans le rapport. Nous nous ferions un plaisir de fournir aux membres du comité des exemplaires.

L'hon. Dan McTeague: D'accord.

Étant donné que 99,5 p. 100 de la population canadienne est branchée, et que 97,5 p. 100 est abonnée à des services sans fil, pouvez-vous m'expliquer pourquoi les taux au Canada sont plus élevés, relativement parlant, qu'aux États-Unis?

Mme Janet Yale: En ce qui concerne le branchement avec fil, comme je l'ai déjà indiqué, ce n'est pas le cas.

L'hon. Dan McTeague: Oui, désolé, le sans-fil!

Mme Janet Yale: D'accord.

Je vous ai donné des exemples pour vous expliquer pourquoi je ne pense pas que cela reflète la réalité. Nos prix sont concurrentiels par rapport à ceux de la plupart de nos partenaires commerciaux. Ils sont généralement comparables à ceux des États-Unis.

Comme je l'ai dit, je pense qu'il serait utile que je vous fournisse les détails du rapport Wall, car je ne pense pas que ce que vous dites reflète la réalité.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur le président, en fait, je m'en tiens au contenu du rapport. Ce ne sont pas là mes opinions, mais celles d'un groupe d'experts.

Je vous remercie.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

Je serai le prochain conservateur à intervenir. C'est la prérogative du président.

Il est clair que la mise en oeuvre a été une des questions soulevées ici. Le groupe de travail sur les télécommunications dit clairement, à la page 14, si je ne m'abuse, que le ministre aurait dû, dans un premier temps, émettre une directive en matière de politique en même temps que le décret proposé, la mettre en oeuvre, puis, dans un deuxième temps, modifier la Loi sur les télécommunications.

Une question a été soulevée par le vice-président, et c'est très légitime, concernant le fait que le CRTC — et des témoins l'ont confirmé — prend ses décisions plus vite que le Tribunal de la concurrence. C'est une question qui nous préoccupe. C'est pourquoi le groupe de travail sur le CRT a recommandé la création d'un tribunal de la concurrence en télécommunications.

Je veux simplement qu'on l'inscrive ceci au compte rendu, même si je crois connaître la réponse : Telus appuie l'établissement d'un tel tribunal de la concurrence en télécommunications.

Mme Janet Yale: Oui.

Le président: Très bien. Je voulais simplement qu'on l'inscrive au compte rendu, c'est-à-dire que cela fasse partie de la mise en oeuvre.

Je voudrais soulever un deuxième point, madame Yale. Vous avez évoqué le taux de pénétration de 30 p. 100 de Shaw à Fort McMurray. Je voudrais vous parler de la région d'Edmonton. Évidemment, comme je suis de la région, je connais très bien la ville. C'est une ville qui compte environ un million d'habitants, et cela comprend les banlieues.

D'après votre meilleure estimation, quel pourcentage du marché de la téléphonie occupe Shaw à l'heure actuelle?

Mme Janet Yale: Le chiffre n'est pas public. Le chiffre concernant Fort McMurray n'est public que parce que nous avons déposé une demande auprès du CRTC pour la déréglementation du secteur dans la région de Fort McMurray en vertu des critères de déréglementation originaux du conseil.

Le président: Alors, vous ne pouvez pas nous donner cette information?

Mme Janet Yale: Vous comprendrez, bien sûr, qu'il serait délicat pour nous, du point de vue de la concurrence, de parler des pertes dans une ville en particulier.

Le président: Mais vous avez dit que Shaw avait inscrit près de 300 000 clients à son service téléphonique. Puis-je supposer que certains d'entre eux se trouvent à Fort McMurray, mais que la grande majorité sont à Edmonton, Calgary et le Lower Mainland?

Mme Janet Yale: C'est juste.

Le président: Je crois pouvoir dire sans risquer de me tromper que le pourcentage serait inférieur au seuil d'abstention de 25 p. 100.

Mme Janet Yale: Si vous teniez compte des clients que nous avons perdus à Shaw à Calgary, à Edmonton et dans le Lower Mainland, ainsi que des ménages qui n'utilisent que le service sans fil — car à Calgary, à Edmonton et dans le Lower Mainland, il y a près de 10 p. 100 des ménages que nous ne servons pas parce qu'ils n'utilisent que le service sans fil —, nous atteindrions à peu près le seuil de 25 p. 100 dans ces trois villes. Sans vouloir entrer dans le détail d'informations délicates du point de vue de la concurrence, voilà à quoi ressemblent nos pertes.

Le président: Les câblodistributeurs disent pour leur part que, dans certaines régions, ils atteindront le seuil de 25 p. 100 et que les entreprises de télécommunications devraient simplement se contenter de respecter le seuil de 25 p. 100, car dans certains marchés ils atteindront ce seuil ou ils l'ont déjà atteint, comme dans le cas de Fort McMurray. Alors pourquoi ne pas laisser le seuil de 25 p. 100 en place?

Mme Janet Yale: Je répondrais à cela qu'ils ont eu un congé de deux ans pendant lequel ils ont pu s'attirer une part du marché, alors que nous n'avons pas pu faire quoi que ce soit pour les contrer pendant cette période.

Ce n'est guère réconfortant pour nous de savoir que nous allons enfin être déréglementés, après avoir déjà perdu tellement de clients à Shaw depuis son entrée sur le marché en février 2005, ce qu'il faut en fait se demander, c'est pourquoi nous n'avons pas été déréglementés plus vite, et c'est à cause du seuil de 25 p. 100.

Le président: Je voudrais aborder la question du point de vue du consommateur à Edmonton. Le fait est que, à Edmonton, le consommateur peut avoir un forfait qui inclut le câble, Internet et la télévision — la télévision avec un grand nombre d'options différentes — auprès de Shaw, alors que, quand on est client de Telus, le forfait ne peut bien entendu inclure que le service téléphonique, une ligne terrestre ou sans fil, et Internet. Voilà ce qui à mon avis a motivé la décision du ministre, que nous allons bien sûr entendre. C'est dans des situations de concurrence comme celles-là qu'il va permettre la déréglementation. Dans les régions rurales, au sujet desquelles M. Rota s'est inquiété à juste titre, nous ne permettrons pas la déréglementation. C'est là un aspect qu'il est important de souligner à mon avis.

Dans le cas de vos clients à Edmonton qui opteraient pour le forfait complet qu'offre Shaw, vous demandez la possibilité de pouvoir communiquer avec le client dès le lendemain pour lui dire:

écoutez, Telus pourrait de nouveau être une option pour vous à l'avenir.

Seriez-vous prêts à faire ce que M. Hunter a proposé ici tout à l'heure? Il a proposé quelque chose dans le cas de Bell et de son service satellite. Mais vous souhaiteriez certainement pouvoir essayer de reconquérir vos clients, mais vous ne profiterez pas en fait des dispositions relatives à la reconquête d'aucune autre façon, alors que, d'après certains, Bell pourrait en profiter d'autres façons.

• (1725)

Mme Janet Yale: S'agissant de la reconquête, je pense qu'on a faussement l'impression que nous pourrions en fait reconquérir nos clients avant qu'ils ne s'en aillent chez Shaw. Mais dans la pratique, cela ne pourra pas se faire, et je crois que M. Hunter l'a expliqué. C'est que nous apprenons que nos clients nous ont quittés une fois qu'ils sont déjà partis, pas avant. Alors, c'est une fois qu'ils sont déjà partis que nous voulons pouvoir essayer de les reconquérir.

Il y a des restrictions du CRTC qui nous empêchent, comme vous l'avez dit, d'offrir un forfait. Certes nous pouvons regrouper le service téléphonique, Internet et la télévision, mais nous ne pouvons pas offrir un forfait à cause des restrictions que nous impose actuellement le CRTC.

Le président: Donc, votre concurrent peut offrir un forfait alors que vous ne le pouvez pas.

Mme Janet Yale: Oui, c'est bien cela. Tout ce que nous voulons, c'est de pouvoir soutenir la concurrence.

Le président: D'accord, merci beaucoup. Je vous suis reconnaissant à tous les deux d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

Nous avons le mémoire de Sask Tel, comme je l'ai dit, et nous encourageons tous les membres du comité à le lire également. Si vous avez d'autres informations que vous voudriez faire parvenir au comité, vous n'avez qu'à les envoyer au greffier.

Chers collègues, pourrais-je vous demander de rester un peu puisque nous devons discuter de nos travaux futurs à 17 h 30. Je sais que certains députés sont déjà partis. Je crois bien que nous pourrions expédier tout cela en cinq ou dix minutes, puisque nous nous entendons sur certains points.

La séance est suspendue pour une minute.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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.