



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 009 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 15 avril 2010

—
Président

L'honorable Michael Chong

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

Le jeudi 15 avril 2010

• (0900)

[Français]

Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): Bienvenue à tous. Je vous souhaite la bienvenue au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous sommes le jeudi 15 avril et c'est notre neuvième séance.

[Traduction]

Conformément à l'article 108 du Règlement, nous étudions les règlements canadiens concernant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications. Nous accueillons notre premier groupe de témoins: M. Engelhart de Rogers Communications Inc.; MM. Stein et Brazeau de Shaw Communications Inc.

Nous entamons la séance par les observations préliminaires de chacune des compagnies, en commençant par Rogers Communications.

M. Kenneth Engelhart (vice-président principal, Réglementation, Rogers Communications inc.): Je vous remercie, monsieur le président.

Les représentants de Rogers sont heureux d'être ici aujourd'hui pour vous aider dans vos délibérations au sujet des règlements concernant la propriété étrangère.

Rogers ne défend aucune position officielle en ce qui a trait aux mérites de modifier les règlements canadiens concernant la propriété étrangère, et il est fort probable que notre société n'adoptera aucune position avant que le gouvernement n'ait présenté de proposition officielle. Cependant, nous estimons qu'il y a certains facteurs importants dont devrait tenir compte l'étude d'éventuelles modifications au régime actuel.

Premièrement, si vous prévoyez changer les règlements en matière de propriété étrangère pour le secteur des télécommunications, nous estimons qu'il serait logique de changer en même temps les règles pour la câblodistribution. La convergence est enfin devenue réalité. L'infrastructure de base du réseau d'une compagnie de téléphone est constituée d'un câble à fibres optiques qui transporte des bits de voix, de données et de vidéo. De même, l'infrastructure de base du réseau d'une compagnie de câblodistribution est constituée, elle aussi, d'un câble à fibres optiques transportant des bits de voix, de données et de vidéo.

Les entreprises de télécommunications et les câblodistributeurs offrent de plus en plus les mêmes services. Il serait illogique de permettre les intérêts étrangers dans les compagnies de télécommunications mais pas dans celles de câblodistribution. Il s'agit, dans les deux cas, de distributeurs. Ils sont tous deux des conduites. Ils fournissent tous deux du contenu et des communications, mais ils ne font pas de programmation. Si vous changez artificiellement les règles concernant la propriété étrangère pour les télécommunications mais pas pour la câblodistribution, vous empêchez les entreprises qui offrent des services intégrés de profiter des avantages de la

libéralisation du régime d'investissement étranger. De plus, cela découragerait énormément les entreprises étrangères souhaitant investir dans le marché canadien. Qu'est-ce qui pourrait bien les inciter à le faire si on leur interdit d'inclure des services de câblodistribution dans leurs forfaits de services?

Nous reconnaissons qu'il n'est pas nécessaire de libéraliser les règlements concernant les intérêts étrangers pour les services de programmation comme les stations de radio et de télévision. Ces entités créent de la programmation et favorisent l'élaboration de contenu canadien, un objectif important en matière de politiques au Canada. Nombreux sont ceux qui estiment qu'il serait imprudent de permettre à des entités de programmation comme celles-là de se retrouver sous contrôle étranger. On pourrait éliminer les règlements concernant la propriété étrangère pour les secteurs des télécommunications et de la câblodistribution et conserver les règlements visant les stations de radio et de télévision.

J'entends souvent les gens dire qu'il serait compliqué de libéraliser les règlements en matière de propriété étrangère pour l'industrie de la câblodistribution sans le faire pour les stations de radio et de télévision. En tant qu'avocat spécialisé en droit des communications, je ne partage pas cet avis. La licence que détiennent les services de câblodistribution se distingue de celle des services de programmation. Les câblodistributeurs doivent obtenir une licence d'entreprise de distribution de radiodiffusion, ou licence EDR. On pourrait tout simplement modifier la Loi sur la radiodiffusion de façon à ce que les titulaires de licences EDR puissent être sous contrôle étranger, mais pas les titulaires de licences de programmation.

Les gens comprennent mal comment un tel régime s'appliquerait à des entreprises comme Rogers, qui offre à la fois des services de télécommunications, de câblodistribution et de programmation. Si une entreprise telle que la nôtre souhaitait vendre ses actifs de câblodistribution et de télécommunications à une entité étrangère, elle ne pourrait tout simplement pas lui vendre ses stations de radio et de télévision. Celles-ci devraient rester la propriété de Canadiens. Ce ne serait pas une forme de division de l'organisation, mais plutôt un dessaisissement d'actifs.

Permettez-moi de contester le rapport du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Ce rapport soutient que l'on devrait tout de suite supprimer les règlements concernant la propriété étrangère pour les entreprises de télécommunications canadiennes ayant une part de 10 p. 100 ou moins du marché et que la libéralisation des règles devrait s'étendre aux plus importants intervenants du secteur des télécommunications et de la radiodiffusion après cinq ans. S'il est logique de libéraliser les règlements en matière de propriété étrangère, il est logique de le faire pour tous les intervenants. La microgestion du marché de manière à modifier les règlements concernant les intérêts étrangers pour une partie du marché aujourd'hui et pour une autre partie dans cinq ans crée des barrières et des distorsions artificielles. Il n'est pas logique de permettre à des intervenants mondiaux d'accéder au marché canadien pour acheter et vendre des actifs à n'importe qui tout en empêchant les entreprises canadiennes d'en faire autant. Le gouvernement devrait décider si les réseaux de télécommunications peuvent être sous contrôle étranger et, dans l'affirmative, accorder les mêmes droits à tous les réseaux.

• (0905)

Le secteur des télécommunications est un marché stimulant et dynamique, et la compagnie Rogers est fière du rôle qu'elle y joue. Nous détenons les réseaux sans fil les plus rapides et les plus puissants au monde, et nos réseaux filaires à large bande ultrarapides ont des niveaux de fiabilité et de rendement supérieurs à l'échelle mondiale. Le Canada est à l'avant-garde de tous les autres pays du G8 sur le plan de la pénétration des services à large bande, et nous dominons le palmarès mondial quant à la prolifération de réseaux sans fil HSPA plus. Que l'on change ou non les règlements concernant la propriété étrangère, Rogers entend être un fier contributeur au secteur des télécommunications canadien.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Engelhart.

Écoutons maintenant les observations préliminaires de Shaw Communications.

M. Ken Stein (premier vice-président, Affaires de gestion et de réglementation, Shaw Communications inc.): Bonjour.

Merci, monsieur le président et membres du comité. La direction de Shaw apprécie elle aussi l'occasion qui lui est offerte de participer à cette audience.

Je m'appelle Ken Stein, premier vice-président, Affaires de gestion et de réglementation, à Shaw Communications. Je suis accompagné de Jean Brazeau, premier vice-président, Affaires réglementaires. J'entamerai notre présentation, puis Jean prendra la relève.

Nous appuyons l'initiative qu'a prise le comité d'étudier les règlements canadiens concernant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications. Nous recommandons vivement au comité d'assurer l'élimination non discriminatoire des restrictions entourant la propriété étrangère qu'imposent la Loi sur les télécommunications et la Loi sur la radiodiffusion.

Par ses investissements, l'innovation, la création d'une concurrence fondée sur les installations, ses services offerts et l'emploi de plus de 10 000 Canadiens, Shaw a constamment démontré son engagement à l'égard de la productivité du Canada. Comme le Canada est en voie de devenir une économie fondée sur le savoir, les investissements dans l'infrastructure numérique sont les plus importants que nous puissions faire.

Shaw a investi plus de 6,5 milliards de dollars depuis 2000. En conséquence, les 2,3 millions de clients de nos services de câblodistribution ont pu profiter d'une capacité considérablement accrue, qui a permis de soutenir plus de 150 services numériques, 50 canaux à haute définition, le service de télévision à la carte, la vidéo sur demande et la télévision 3D. Nous avons plus de 9 000 clients des communications par satellite, dont un grand nombre dans les collectivités rurales et isolées.

Nous avons plus d'un million de clients du service à haute définition, et un million de clients du service téléphonique numérique; de fait, 42 p. 100 de notre clientèle de la câblodistribution utilise aussi nos services téléphoniques. Nous avons 1,7 million de clients du service Internet. La vitesse de notre service Internet peut atteindre 5 mégaoctets par seconde, et nous comptons cette année devenir le premier fournisseur au Canada à faire l'essai de la technologie Internet à gigaoctet, laquelle sera livrée à domicile au moyen de fibres et atteindra la vitesse sans précédent de 1 000 mégaoctets par seconde.

Nous avons refermé l'écart de la bande passante — quoi qu'en disent certains — en offrant un service Internet haute vitesse à des petites villes comme Wasa, en Colombie-Britannique; Magrath, en Alberta; Stonewall au Manitoba; et Red Lake en Ontario. Nos investissements, qui revêtent une importance primordiale, et le déploiement d'une nouvelle technologie méritent d'être appuyés, et non pas sapés par les politiques et règlements du gouvernement, y compris ceux qui concernent les intérêts étrangers.

Voici les recommandations que nous souhaitons faire.

Tout d'abord, comme nous venons de l'expliquer, nous ne sommes pas qu'une compagnie de câblodistribution. Nous sommes une compagnie de communications pleinement intégrées. Nous concurrençons d'autres compagnies de télécommunications, de câblodistribution et de communication par satellite sur les marchés de la téléphonie, des services sans fil, de l'Internet et de la distribution de télévision. Dans ce contexte de convergence, il est inacceptable d'abolir les restrictions en matière de propriété dans un seul secteur ou au profit d'un seul groupe de compétiteurs. Une pareille approche créera des distorsions inopportunes sur les marchés et donnera à certains compétiteurs un avantage énorme et inéquitable. Tout changement discriminatoire ou injuste ira à l'encontre de nos objectifs stratégiques d'augmentation des investissements et de la productivité. Nous n'appuyons pas non plus la méthode gradualiste de modification de la Loi sur les télécommunications comme le proposait le projet de loi de mise en oeuvre du budget, parce que les changements des règles ne s'appliquent qu'à un secteur étroitement défini.

Deuxièmement, les compagnies canadiennes de câblodistribution et de communication par satellite ne doivent pas faire l'objet d'un traitement différent sous prétexte de préoccupations d'ordre culturel erronées. Partout dans le monde, l'investissement étranger a favorisé la création de solides compagnies de distribution par câble et par satellite sans mettre en péril les objectifs culturels nationaux ou autres objectifs d'intérêt public. Les États-Unis n'imposent aucune restriction sur la propriété étrangère aux compagnies de câblodistribution, ni d'ailleurs à aucun service de programmation par câble, et seules les compagnies de diffusion en direct sont assujetties à ce type de restrictions. En outre, les pays membres de l'Union européenne ne limitent aucunement l'investissement étranger dans les compagnies de télécommunications et de câblodistribution même si, comme nous, ils craignent l'influence culturelle du contenu des médias américains. Pour apaiser ces préoccupations, l'UE impose aux diffuseurs des règles efficaces de contenu national, et elle permet aux pays membres de promulguer des règles en matière de câblodistribution. C'est ce qu'il faut. Par contre, l'Union européenne ne voit pas de contradiction entre des marchés des capitaux ouverts et la réglementation culturelle. Au Canada, les objectifs stratégiques de la Loi sur la radiodiffusion ont contribué à assurer la prédominance du contenu canadien.

• (0910)

Les règles qui s'appliquent au contenu resteront en vigueur, peu importe à qui appartient l'infrastructure de câblage.

Jean, je vous cède la parole.

M. Jean Brazeau (premier vice-président, Affaires réglementaires, Shaw Communications inc.): Notre troisième message, c'est que nous nous opposons aux changements de règlements qui avantagent les nouvelles compagnies étrangères mais nuisent aux compagnies canadiennes. Ce n'est pas une bonne politique publique et ce n'est pas dans l'intérêt du Canada, ni des Canadiens. Il serait injuste et discriminatoire de permettre à une compagnie étrangère d'établir pignon sur rue au Canada ou d'acquérir une compagnie de télécommunications existante dont la part du marché peut atteindre 10 p. 100, comme le propose le Groupe d'étude sur la politique en matière de concurrence. Il serait ironique d'accorder des avantages aux compétiteurs étrangers tout en limitant la capacité de compagnies canadiennes d'accéder au capital étranger.

Enfin, nous aimerions parler du poids de plus en plus lourd de la bureaucratie, des règles et des taxes, qui menace de saper bien des objectifs qu'a fixés le gouvernement pour l'économie numérique.

Le 1er juin, Shaw et d'autres parties doivent comparaître devant la Cour d'appel fédérale parce que le CRTC réclame le pouvoir de réglementer et de taxer les fournisseurs de service Internet. En septembre, nous devons retourner devant la Cour d'appel fédérale parce que le CRTC veut créer un nouveau droit d'auteur sur les signaux de radiodiffusion. Le CRTC propose un régime qui permettrait aux radiodiffuseurs de retirer leurs signaux et d'occulter la programmation américaine, à moins que les distributeurs s'entendent pour imposer un autre droit à leur clientèle. Ces taxes s'ajoutent au nouveau droit de 1,5 p. 100 sur les revenus de câblodistribution qui est versé dans le Fonds pour l'amélioration de la programmation locale, à la contribution exigée de 5 p. 100 des recettes devant aller au contenu canadien et à plusieurs autres droits que paie notre clientèle pour subventionner les radiodiffuseurs et producteurs.

Les taxes indirectes du CRTC coûtent plus de 140 millions de dollars par année à la clientèle de Shaw. C'est de l'argent qui n'est pas réinvesti dans le déploiement de nouvelles technologies, l'accéléra-

tion du service Internet, l'amélioration du service à la clientèle ou l'élargissement de notre bande passante. Le régime de taxation et de subventions du CRTC mine la productivité et réprime l'innovation. Cela va à l'encontre de l'intention qu'a affirmée le gouvernement de stimuler la reprise de l'économie.

Les taxes et subventions réglementaires vont aussi à l'encontre de l'approche audacieuse axée sur l'investissements que prône le gouvernement et qu'étudie actuellement votre comité. Nous vous demandons d'aborder l'étude des modifications aux restrictions de l'investissement étranger de façon à ne pas nuire à l'ensemble des compagnies de télécommunications et de télédiffusion. Les politiques publiques visant à éliminer les restrictions sur l'investissement étranger, des formalités administratives et des taxes ne devraient pas faire de gagnants et de perdants. Elles devraient créer des règles équitables et un nouveau climat favorable à l'investissement et à la productivité pour renforcer l'économie canadienne.

Nous vous remercions et nous répondrons avec plaisir à vos questions.

• (0915)

[Français]

Le président: Je vous remercie de votre témoignage.

Nous allons commencer avec M. Garneau.

[Traduction]

M. Marc Garneau (Westmount—Ville-Marie, Lib.): Merci, monsieur le président.

J'aimerais vous demander à tous les trois, tout d'abord, et j'apprécierais une réponse simple si vous le pouvez. À votre avis, le gouvernement a-t-il fait preuve de discrimination en décidant de permettre à Globalive d'entrer sur le marché canadien, sous prétexte que c'était conforme aux règles en matière de propriété canadienne.

M. Kenneth Engelhart: Je veux bien répondre le premier.

Je pense qu'il a été démontré que Globalive ne satisfaisait pas aux règles en matière d'intérêts étrangers. Quand on veut déterminer la propriété canadienne, on vérifie deux choses. D'abord, c'est le nombre de parts que peut posséder la compagnie, et Globalive est dans la norme. Ensuite, c'est un test de contrôle de fait. Ce test consiste à prendre du recul, à observer et à se demander qui dirige vraiment cette affaire. Tout prouve que c'est Orascom. C'est son argent, son expertise et sa marque de commerce. Alors, nous pensons que le gouvernement a fait erreur en invalidant la décision du CRTC. Ce qui est encore plus troublant, c'est que le CRTC a convaincu Globalive d'apporter tout un tas de changements à son contrat, mais Industrie Canada l'avait approuvé même avant. La compagnie a reçu sa licence sans qu'aucun de ces changements n'ait encore été apporté, alors qu'il était des plus évident que la compagnie était sous le contrôle d'une société étrangère. Je pense que cela a été une mauvaise décision.

M. Jean Brazeau: Nous aurions peut-être préféré qu'il y ait une sélection préalable avant les enchères. Je pense que toutes les questions auraient pu être résolues à ce moment-là. Quant à savoir si le gouvernement a pris la bonne décision, nous n'avons pas vraiment pris de position sur cette question.

M. Marc Garneau: Le CRTC a comparu devant le comité mardi. Le président a signalé entre autres que, compte tenu du très haut niveau de convergence — et vos compagnies en sont toutes deux d'excellents exemples —, dans le secteur des communications, si je peux m'exprimer ainsi, nous ne devrions pas vraiment chercher un moyen de modifier la Loi sur les télécommunications, mais qu'il est temps plutôt d'amalgamer les trois lois. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Kenneth Engelhart: L'idée d'amalgamer les trois lois ne m'enchant pas trop. Les États-Unis ont une seule loi en matière de communications, mais elle comporte une section sur la câblodistribution, une autre sur les télécommunications et une troisième sur les questions de spectre, et ces sections sont très distinctes. Les Américains ont en quelque sorte pris trois textes de loi, qu'ils ont rassemblés en une seule loi.

L'objet de la législation en matière de télécommunications est vraiment de réglementer jusqu'à ce que les forces du marché prennent le dessus. L'objet de la réglementation de la télédiffusion du contenu canadien est de faire en sorte que les forces du marché ne puissent jamais prendre le dessus. Les deux types de lois visent donc des objectifs très différents, et je ne vois pas vraiment d'avantages à les combiner.

M. Ken Stein: Nous serions du même avis. Pour nous, ce qu'il faut, très franchement, c'est que le Parlement, et aussi le gouvernement, se montrent plus fermes dans ses politiques et qu'ils établissent l'orientation à suivre pour l'organe de réglementation. Donc, il faudrait plus de fermeté sur ce plan. Faut-il modifier ou fusionner les lois? D'après nous et à en juger par ce qui se fait ailleurs dans le monde, ce ne serait pas vraiment la solution aux problèmes qui se profilent à l'horizon et qui ont beaucoup plus à voir avec la surcharge réglementaire qu'avec la situation législative.

M. Marc Garneau: Je vous remercie.

Est-ce que je peux demander si l'une ou l'autre compagnie est actuellement à la limite maximale d'intérêts étrangers?

M. Jean Brazeau: Je ne pourrais pas vous donner de chiffre exact, mais je ne pense pas...

• (0920)

M. Ken Stein: Nous ne sommes même pas près de cette limite...

M. Marc Garneau: Vous n'en êtes même pas près, et...

M. Kenneth Engelhart: Nous n'en sommes même pas près.

M. Marc Garneau: Vous n'en êtes même pas près. D'accord.

Monsieur Engelhart, j'aimerais que vous nous expliquiez un peu les deux types de licences. Vous y avez fait allusion dans vos observations. Vous avez parlé de licence EDR et de licence de programmation. Est-ce que vous pourriez nous expliquer un peu les caractéristiques de ces deux licences et pourquoi vous ne voyez pas d'inconvénient à ce qu'on établisse une distinction entre leurs titulaires?

M. Kenneth Engelhart: Les licences EDR s'appliquent aux règles concernant les distributeurs. Les distributeurs peuvent distribuer uniquement la programmation de ces catégories. Le CRTC possède une liste qui précise exactement quels signaux étrangers vous pouvez distribuer et lesquels vous ne pouvez pas distribuer. Le Canada a probablement le régime de réglementation le plus prescriptif dans le monde pour les EDR, et tout est en quelque sorte précisé là. Il y a des règles concernant les distributeurs et il y a même des règles concernant des choses comme le transfert du câblage intérieur, lorsque le client change de fournisseur.

Les licences de programmation des stations de radio et de télévision sont assez différentes. Elles concernent des choses comme le contenu canadien que vous devez diffuser pendant les heures de grande écoute, combien de nouvelles locales vous devez diffuser, si vous êtes autorisé à être un service de sport ou de jardinage. Alors, ces types de licence sont très différents l'un de l'autre et, à mon avis, il est très simple de dire qu'un type de licence peut être la propriété d'entités étrangères et que l'autre ne peut pas l'être.

M. Marc Garneau: Pour en arriver à la substance, est-ce parce que vous ne voyez pas dans un cas, si vous voulez, un impératif culturel, un facteur de contenu culturel qui doit être pris en compte?

M. Kenneth Engelhart: Je dirais qu'il n'y a pas de contenu culturel dans la câblodistribution. Je dirais que c'est beaucoup moins important. Ce sont les services de programmation qui décident véritablement du contenu canadien. Si vous êtes un câblodistributeur au Canada, vous n'avez pas beaucoup de choix sur ce que vous pouvez diffuser et ce que vous ne pouvez pas diffuser. Vous avez un peu de contrôle sur les numéros que vous attribuez aux canaux et comment vous composez vos forfaits, mais je ne pense pas que les forfaits qu'une entité étrangère pourrait présenter seraient très différents de ceux qu'une entité canadienne présenterait. TSN est un service de sport immensément populaire, et si vous êtes un étranger ou un Canadien, vous voudriez que cette chaîne fasse partie de votre forfait le plus populaire.

Alors, je pense que la composante culturelle est beaucoup moindre dans le cas de la câblodistribution — beaucoup moindre — et son rôle à titre de distributeur est beaucoup plus important.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Engelhart.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président. Messieurs, bonjour et je vous souhaite la bienvenue.

Je vais partager mon temps avec ma collègue Mme Lavallée.

Par suite de la réponse à la question de M. Garneau, je constate que vous considérez que Globalive n'est pas une entreprise canadienne en vertu de la loi. Plusieurs personnes, entre autres à l'OCDE, disent qu'on devrait ouvrir le marché aux capitaux étrangers parce qu'elles considèrent qu'on manque d'investissements, qu'on n'est pas à la fine pointe de la technologie, qu'on n'est pas concurrentiels au Canada.

Avez-vous pris connaissance de ce rapport de l'OCDE? Que pensez-vous de ce rapport et qu'avez-vous à dire en ce qui a trait à la technologie, à l'innovation et à la concurrence?

[Traduction]

M. Ken Stein: Si je pouvais commencer à parler de la situation de Globalive, le gouvernement a rendu une décision en vertu des règles qui, étant donné qu'il y a une divergence avec le CRTC, signifierait que les règles ont probablement besoin d'être clarifiées à cet égard.

Notre préoccupation, et également en ce qui concerne l'OCDE, c'est que nous ne voulons pas que les règles soient changées pour encourager et fournir des incitatifs aux nouvelles entreprises étrangères. C'est bien, n'est-ce pas? De nouvelles entreprises étrangères peuvent venir au Canada. Nous voulons avoir les mêmes règles qu'elles. Alors, si une entreprise étrangère est autorisée à venir au Canada et à utiliser des investissements étrangers pour renforcer la concurrence au Canada, alors, en tant qu'entreprises canadiennes, nous devrions avoir accès à des investissements étrangers pour réaliser les mêmes objectifs.

Shaw est un nouveau venu dans le domaine des communications sans fil. Nous n'avons pas encore un seul client dans le sans fil. Mais nous serions désavantagés par rapport à une autre entreprise qui arrive à titre de nouvelle entreprise étrangère comme le propose l'OCDE, parce que cette entreprise pourrait venir en utilisant tous les avantages de l'investissement étranger, ce qui serait refusé à Shaw.

Notre préoccupation, c'est qu'il faut que les règles du jeu soient les mêmes pour tout le monde dans ce domaine. C'est notre principal problème à cet égard: les règles régissant l'investissement étranger devraient être changées de manière à permettre aux entreprises canadiennes, qui sont la propriété des Canadiens, d'avoir accès au capital provenant des investissements étrangers.

• (0925)

M. Kenneth Engelhart: Concernant la deuxième partie de votre question au sujet de l'investissement, le Canada est en tête des pays du G-8 pour ce qui est du déploiement de la capacité à large bande. Nous avons un déploiement des capacités à larges bandes beaucoup plus grand que la plupart des pays de l'OCDE et la plus grande préoccupation des gouvernements a été le service à large bande ultrarapide. En France, vous ne pouvez avoir le service à large bande ultrarapide qu'à Paris ou presque. Au Canada, Shaw, Rogers, Vidéotron, Cogeco, EastLink offrent tous un service à large bande ultrarapide. Cela représente en partant 90 p. 100 de la population du Canada.

Dans le domaine du sans fil, la toute dernière nouveauté est la large bande sans fil ultrarapide, un réseau appelé HSPA plus. Il y a 17 réseaux de ce genre dans le monde et le Canada en possède trois: Bell, Rogers et TELUS en ont chacun un. Alors, je suis tout à fait en désaccord avec ceux qui disent que le Canada est en retard du point de vue de l'investissement et de l'innovation.

Maintenant, je comprends le point que l'OCDE veut faire valoir. Elle dit que les marchés libres sont une bonne chose et l'accès libre aux entreprises étrangères fait en sorte que le marché est encore plus libre. Je comprends cela. Mais je ne suis pas d'accord avec ceux qui disent que nous sommes en retard sur le reste du monde. En fait, nous sommes à l'avant-garde du monde.

[Français]

M. Serge Cardin: Je vais laisser la parole à ma collègue.

Mme Carole Lavallée (Saint-Bruno—Saint-Hubert, BQ): Je suis la porte-parole du Bloc québécois en matière de patrimoine. Normalement, je ne siége pas ici, je siége au Comité permanent du patrimoine canadien.

Le monde culturel québécois est très inquiet de la menace qui pèse sur la culture par rapport à l'ouverture des entreprises de télécommunications à la propriété étrangère. Plusieurs témoins sont venus nous dire que les télécommunications et la radiodiffusion seront dorénavant pareils. Même si, peut-être, vous ne voulez pas que nous fusionnions les deux lois, il n'en reste pas moins que les gens des télécommunications et les entreprises de télécommunications font dorénavant de la radiodiffusion. Même s'il ne touchait qu'aux télécommunications, celui qui contrôle l'accès contrôle le contenu, et le contenu est culturel.

On constate que vous êtes majoritairement des entreprises canadiennes selon les règles du CRTC et que vous n'êtes pas prêts à faire des concessions pour le monde de la culture. Vous ne voulez pas donner de redevances au CRTC pour encourager la production locale. Vous vous sentez contraints par toutes les mesures du CRTC portant sur l'obligation de présenter de la production canadienne ou québécoise aux heures de grande écoute.

Aussi, comment peut-on penser que des entreprises qui seraient en majorité ou en grande partie détenues par des étrangers pourraient accepter de se soumettre à des mesures pour protéger la culture du Canada et du Québec?

[Traduction]

M. Kenneth Engelhart: Premièrement, nous avons essayé d'être réceptifs à l'égard de ces préoccupations dans nos observations d'aujourd'hui. C'est pourquoi j'ai dit que vous pouviez continuer de permettre aux services de programmation de demeurer la propriété d'entreprises canadiennes. Cela semble être une préoccupation pour les gens.

Mon point de vue, c'est laissez les services de programmation, ceux qui développent véritablement le contenu canadien, demeurer la propriété d'entreprises canadiennes, mais les entreprises de distribution, télécommunications et câblodistribution, peuvent être la propriété d'entreprises étrangères.

Je suis également en désaccord avec vous lorsque, dans votre évaluation, vous dites que les entreprises de câblodistribution ne contribuent pas au contenu canadien. Nous donnons des centaines de millions de dollars en subventions à des fonds. Nous sommes également un des secteurs de câblodistribution les plus fortement réglementés dans le monde. Le CRTC est très prescriptif au sujet des chaînes que nous pouvons distribuer ou non, comment nous pouvons composer nos forfaits et comment nous pouvons les présenter aux clients. Toutes ces règles sont conçues pour donner aux services canadiens la priorité en matière de placement.

[Français]

Mme Carole Lavallée: Si j'ai encore du temps, j'aimerais ajouter quelque chose avant de passer à quelqu'un d'autre.

La raison pour laquelle c'est le secteur le plus réglementé, c'est que lorsqu'on ne le réglemente pas, vous ne faites rien. À preuve, dans le monde du cinéma, les salles de cinéma ne sont pas réglementées. En effet, 98 p. 100 des salles de cinéma canadien — c'est un peu moins grave au Québec — présentent du cinéma américain. C'est ce qui se passe quand on ne vous réglemente pas.

De plus, le vice-président de CBC a lui-même dit que le Canada était le seul pays au monde où les gens préféreraient les émissions de télévision de leurs voisins, soit celles des Américains.

Comme j'ai terminé, je vous laisse répondre.

• (0930)

[Traduction]

Le président: Monsieur Englehart.

M. Kenneth Engelhart: Je ne peux pas parler au nom des distributeurs de films, mais nous sommes propriétaire de Rogers Video et nous nous faisons véritablement un devoir, même si nous ne sommes pas réglementés, d'avoir des films canadiens et de les présenter dans une section Canadiana.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être venus témoigner devant nous aujourd'hui.

Au début de vos observations, monsieur Englehart, vous avez dit que vous aviez les réseaux les plus rapides. Je suis certain qu'il y a certains témoins qui viendront après vous et qui diront la même chose. Comment le savoir? Qui possède vraiment les réseaux les plus rapides?

M. Kenneth Engelhart: C'est une très bonne question. Un des problèmes, lorsque vous regardez les études internationales sur la rapidité des réseaux, c'est que l'OCDE, par exemple, regarde la vitesse annoncée. Ce n'est pas une bonne façon de déterminer qui est le plus rapide. Les gens mentent beaucoup dans leur publicité sur la vitesse de leurs réseaux.

Chez Rogers, et je crois que c'est la même chose pour la plupart des entreprises de câblodistribution au Canada, nous avons conçu notre réseau de manière que nous puissions vous donner la vitesse annoncée la plupart du temps. Ce n'est pas un service garanti. Nous concevons nos réseaux de manière que pendant les périodes de pointe, 80 p. 100 de nos clients profitent de la vitesse annoncée. Les clients peuvent mesurer cette vitesse eux-mêmes à l'aide de sites servant à tester la vitesse. C'est vraiment là l'épreuve décisive: qu'est-ce que les gens ont, effectivement, dans leurs foyers?

M. Mike Lake: Je veux revenir à un témoignage entendu à notre réunion précédente, celui de Dimitri Ypsilanti de l'OCDE. Je vais simplement lire un extrait de son témoignage et ensuite, vous laissez commenter ce qu'il a dit. Il dit:

Qu'en est-il des coûts des limites d'investissement étranger dans le secteur de télécommunication? Je crois que ces coûts sont très élevés. D'abord, il y a le coût élevé du capital et la difficulté possible pour les nouveaux venus d'avoir accès à du capital de risque. Le Canada, relativement parlant, a un marché financier relativement petit, et un secteur à forte intensité de capital comme les télécommunications, doit compter sur des entités étrangères pour obtenir du capital de risque, même si les entreprises propriétaires sont canadiennes.

Permettez-moi d'obtenir vos observations en commençant par Shaw.

M. Ken Stein: Je pense que M. Shaw a fait valoir exactement ce point de vue il y a un certain nombre d'années. Ce n'est pas nécessairement un coût en tant que tel, mais c'est un point d'interrogation; en d'autres mots, lorsque vous êtes à la recherche d'investissements, les gens considèrent toute limite réglementaire comme quelque chose dont ils doivent se préoccuper et qu'ils doivent examiner, pour déterminer l'efficacité de l'investissement.

Il y a des limites d'investissements étrangers lorsque vous cherchez à réunir du capital. Absolument. Vous devez réunir des quantités considérables de capitaux à l'extérieur du Canada, dans les fonds communs d'immobilisations. Nous n'aurions pu dépenser six milliards de dollars au cours de la dernière décennie sans avoir fait appel aux marchés étrangers pour réunir une bonne partie de ce capital. Nous avons réalisé certaines transactions en valeurs mobilières importantes au cours de la dernière année, d'une valeur de plus d'un milliard de dollars, sur les marchés canadien et américain.

C'est une question très importante pour nous, d'abord pour pouvoir réunir le capital, et ensuite, pour être en mesure d'attirer le genre d'investisseurs que nous voulons attirer.

M. Jean Brazeau: Permettez-moi d'ajouter que lorsque nous allons sur le marché américain, le Canada est un très petit pays aux yeux des investisseurs américains. Ils ont un fonds commun d'investissements à répartir et ils le font entre divers pays. Il y a divers secteurs également. Quand vient le tour des télécommunications ou de la télédiffusion au Canada, nous sommes bien loin sur la liste de leurs investissements.

Ensuite, ils examinent la facilité avec laquelle on peut faire cet investissement. Plus vous avez de réglementation et plus vous avez de contraintes, moins l'investissement est intéressant et plus le risque est élevé pour ces investisseurs. Ils nous disent simplement qu'ils sont désolés et d'aller voir ailleurs. Ils vont aller... je ne sais pas; choisissez un pays.

Alors, bien que nous ne soyons pas strictement des nouveaux venus — bien que Ken ait dit que nous sommes dans le sans-fil —, nous devons tout de même surmonter de nombreux défis pour rassembler ces capitaux.

M. Kenneth Engelhart: Je suis d'accord avec lui.

Je suis d'accord avec la personne de l'OCDE pour dire que le compromis que vous devez faire en tant que gouvernement, c'est que d'une part, si vous libérez, vous diminuez le coût du capital de la manière que l'OCDE l'a dit et que, d'autre part, vous devrez vous inquiéter de la perte d'emplois au siège social, et de choses du genre.

C'est le genre de calcul que le gouvernement doit faire.

M. Mike Lake: Plus tôt, on a posé une question au sujet du fait que nous n'avons pas profité davantage de ce que les règles actuelles permettent en matière d'investissements étrangers. Je crois entendre certaines choses qui pourraient expliquer pourquoi il pourrait en avoir été ainsi, en termes de transactions globales et en termes d'investisseurs qui, potentiellement, veulent faire un investissement plus important, mais qui, s'ils ne peuvent le faire, préfèrent ne pas investir du tout. Est-ce une description juste?

● (0935)

M. Kenneth Engelhart: Si vous lisez la biographie de M. Rogers, *High Wire Act*, vous constaterez qu'elle décrit le numéro de funambule par lequel il a essayé de réunir des capitaux pendant toute sa carrière, faisant pratiquement faillite à trois occasions.

Au cours de sa carrière, je suis certain qu'il aurait pu profiter de la libéralisation de la propriété étrangère. Toutefois, à l'heure actuelle, Rogers ne manque pas de capitaux; nous n'avons absolument pas de difficultés, après le périple de 40 ans de M. Rogers, à rassembler des capitaux. C'est pourquoi nous n'avons pas besoin de la propriété étrangère de nos actions.

M. Ken Stein: Nous n'avons pas de contraintes en termes de capitaux à l'heure actuelle. Notre principale préoccupation concernant la modification des règles serait que nous pourrions être désavantagés dans l'avenir; que le petit fonds commun d'argent dont Jean parlait ne soit plus disponible pour Shaw, mais qu'il soit disponible pour quelqu'un d'autre qui viendrait au Canada faire des affaires. Voilà notre préoccupation.

M. Mike Lake: Est-il juste de dire que cela pourrait avoir été une préoccupation plus importante à l'époque où ces entreprises démarraient. Encore une fois, cela peut également être un obstacle pour les nouvelles entreprises qui arrivent dans le marché et qui viennent livrer concurrence. Est-ce exact?

M. Kenneth Engelhart: Comme je l'ai dit auparavant, je suis d'accord pour dire que l'élimination de ces règles diminue le coût du capital, absolument.

M. Mike Lake: Très bien.

De plus, le rapport de l'OCDE et d'autres observateurs ont signalé que les Canadiens payaient davantage pour leurs services et qu'ils n'avaient tout simplement pas accès au même niveau de service ou de technologie. Plus d'un observateur l'ont dit. Il semble que ce soit quelque chose qui est généralement accepté. Qu'avez-vous à répondre à cela?

M. Kenneth Engelhart: Je pense vraiment qu'on trouve beaucoup d'âneries dans un grand nombre de ces études, en particulier dans de nombreuses études de l'OCDE. L'étude de l'OCDE sur le sans-fil, par exemple, décrit les États-Unis comme le pays le plus coûteux dans le monde pour ce qui est du sans-fil. La plupart des gens pensent que les États-Unis ont une industrie du sans-fil très concurrentielle.

Vous devez regarder les bonnes mesures lorsque vous faites ces comparaisons. Dans le domaine du sans-fil, par exemple, vous pourriez demander quel est le revenu moyen à la minute. C'est la façon la plus simple et la plus facile de comparer les pays, et lorsque vous le faites, le Canada fait partie des 10 pays au monde où les coûts sont les plus faibles. Si vous regardez nos services à large bande et les vitesses que vous obtenez réellement, par opposition aux vitesses que les gens annoncent dans la publicité, encore une fois, nous offrons l'une des meilleures valeurs dans le monde. Alors, je pense que si les études étaient effectuées de manière appropriée...

Un rapport du Forum économique mondial montrait que le Canada arrivait au septième rang dans le monde comme un des meilleurs pays à ce chapitre. Le professeur Waverman a écrit un éditorial dans le *Globe and Mail* il y a quelques semaines dans lequel il a démontré que les études de l'OCDE étaient erronées et que le Canada était un des pays où ces services étaient les moins coûteux.

Si vous regardez les bons chiffres et si vous examinez la question de manière appropriée, je crois que nous faisons très bien les choses au Canada.

Le président: Merci, monsieur Engelhart.

C'est au tour de M. Masse.

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

Merci de votre présence ici aujourd'hui.

Puisque nous parlons de recettes, quels ont été vos profits l'an dernier?

M. Kenneth Engelhart: Je ne connais pas le chiffre exact, mais vous devez regarder une entreprise pendant toute la durée du cycle économique. Au cours du cycle économique, nos profits n'ont pas été inhabituels, et au cours de l'histoire de notre entreprise, nos profits n'ont probablement pas été positifs.

M. Jean Brazeau: Je pense qu'un meilleur chiffre à examiner est le rendement du capital. Si vous regardez le rendement du capital, la quantité de capital qui a été investie dans des entreprises comme les nôtres, le rendement est assez faible. Il se situerait à beaucoup moins que 10 p. 100.

M. Brian Masse: Je vais demander à l'attaché de recherche de nous fournir de l'information sur les profits des entreprises actuelles dans ce secteur au cours des 10 dernières années. La raison pour laquelle je pose la question, c'est parce que j'ai entendu des plaintes ce matin au sujet du CRTC et des droits que vous payez. Vous avez dit que ces coûts étaient refilés aux abonnés du câble, mais je pense que cette question est importante dans l'équation que nous examinons ici.

Une des questions qui, je pense, n'a pas suscité beaucoup d'attention lorsque le CRTC a comparu devant nous l'autre jour, c'est qu'il ne pense pas qu'il y a de la place dans le marché canadien pour sept ou huit joueurs. La conséquence, c'est que si nous ouvrons le marché, il y aura des fusions ou des acquisitions, encore la consolidation, et peut-être que nous reviendrons à un petit nombre de joueurs. Je me demande ce que vous pensez de l'affirmation faite par le CRTC aux audiences de la semaine dernière.

● (0940)

M. Kenneth Engelhart: Essentiellement, je suis d'accord avec lui. Si vous regardez le secteur du sans-fil, la plupart des pays dans le monde ont deux gros joueurs, un troisième joueur qui se tient en marge, et parfois, un quatrième joueur qui est très loin en quatrième place. Le Canada compte trois grandes entreprises de sans-fil en santé qui se tapent dessus tous les jours pour se faire concurrence. Je pense que l'idée de voir cinq, six ou sept réseaux concurrents au Canada n'est pas réaliste.

M. Ken Stein: Pour ce qui est des nouveaux services, nous considérons que ce qui est le plus important, du point de vue de la clientèle, c'est notre capacité d'offrir des plate formes multiples. Pour les nouveaux joueurs, il est difficile d'arriver dans le marché et de pouvoir faire cela. Du point de vue de la clientèle, ce genre de regroupement se réaliserait probablement parce qu'il est avantageux de n'avoir qu'un seul fournisseur capable d'offrir des services multiples.

D'un autre côté, au cours de la dernière décennie, nous avons appris qu'il est très difficile de prévoir l'évolution de la technologie. Il sera très difficile de prévoir quelles seront les nouvelles applications sans fil.

Nous avons des idées intéressantes. Nous avons attendu un peu avant d'investir dans une nouvelle technologie pour les services sans fil que nous offrirons. Plus d'applications seront offertes, et je pense que cela va créer plus de richesse.

Il se peut très bien qu'il y ait un certain nombre de nouveaux joueurs, s'ils peuvent se trouver un créneau. C'est la même chose dans le domaine des services de programmation. Nous pensions qu'il y aurait quelques sociétés, puis il y en a eu 20 ou 25, pour ensuite retomber au niveau précédent. Cela va varier constamment. En technologie, une des choses que nous avons apprises, c'est qu'il y a beaucoup d'entreprises en démarrage, un grand nombre d'entre elles sont fusionnées et puis on se retrouve de nouveau avec un grand nombre d'entreprises en démarrage. Cela se présente par vagues. Il n'y a pas vraiment de nombre défini. C'est cyclique.

La chose la plus importante à faire, à mon avis, c'est d'encourager les petites et les grandes entreprises à faire preuve d'innovation et d'audace et de leur fournir l'occasion de développer de nouvelles applications. La capacité de développer ce type d'applications est probablement le problème auquel nous faisons face au Canada. Pour diverses raisons, cela représente un défi pour nous, au Canada. Alors que la technologie sans fil est en voie de devenir une nouvelle plateforme, je pense que cela va devenir vraiment important.

M. Brian Masse: La raison pour laquelle j'ai commencé par une question sur les profits et que j'ai poursuivi avec une question sur le CRTC, c'est que cela mène au coeur de la question. Vous avez pris position sur la question de Globalive. Pour une raison ou une autre, le ministre et le gouvernement ont décidé d'infirmer la décision du CRTC et de se lancer dans un processus très inhabituel dans le cas de Globalive. Je n'ai jamais rien vu de tel auparavant. Et il y a une volonté politique d'agir ainsi.

Pourquoi pensez-vous que cette volonté existe? Je comprends l'argument selon lequel il faut comparer les pommes avec les pommes, en ce qui concerne les services et les coûts et ce que le consommateur obtient, mais je pense qu'en matière de services, les Canadiens ont l'impression qu'ils n'en ont pas pour leur argent. Ce sont les doléances de ma collectivité, de mes électeurs. Ils obtiennent de vraiment bons services, il y a toutes sortes de produits sur le marché, mais ils se sentent un peu laissés pour compte. Ils ont aussi l'impression qu'ils paient davantage et qu'ils n'ont pas autant de choix. C'est probablement pour cela que le gouvernement a adopté cette position au sujet de Globalive.

Les ministres se plaignent publiquement à propos de la concurrence. Qu'est-ce que cela nous apprend sur la situation actuelle, à votre avis?

M. Ken Stein: Puis-je simplement revenir à la situation concernant les profits? Ma réponse a rapport avec le point que vous soulevez en ce moment. Au cours des dernières années, nous avons indiqué au CRTC que la câblodistribution n'est pas profitable. Ce sont nos investissements dans les nouveaux services qui génèrent un rendement du capital investi. La câblodistribution est soumise à tant de règlements et de contraintes qu'il n'y a pas d'argent à y faire. Comme Bell l'a fait remarquer à la commission, quand celle-ci a publié les chiffres avant la publication des commentaires du public sur le système de compensation pour la valeur des signaux, elle a inclus les revenus de la téléphonie et des services Internet dans les activités de diffusion des signaux. Dans les investissements que nous avons faits, voilà d'où proviennent les profits.

Donc, si vous examinez le cas de Shaw, vous devez la comparer avec des entreprises comparables sur le plan de la grosseur, des revenus et de la structure du capital, et ces comparaisons ne sont pas... Oui, nous sommes en bonne posture, mais sommes-nous au sommet en ce qui concerne le rendement du capital investi? Non, nous ne sommes pas rendus là dans ce domaine. Et c'est ce qu'il faut mesurer dans le cas d'une entreprise à forte intensité de capital comme la nôtre.

En ce qui concerne la satisfaction de notre clientèle par rapport à nos services, cela se mesure sur le marché. Nous avons près de deux millions d'abonnés à Internet parce que nous offrons un service de qualité. Nous avons un million d'abonnés à la téléphonie — et ce, dans l'espace de quatre ou cinq ans — parce que nous offrons un service de qualité. Quand je vois les comparaisons avec les États-Unis ou l'Europe, nous avons nos propres systèmes aux États-Unis. Notre câblodiffusion de base au Canada coûte la moitié de ce qu'il en coûte pour les abonnés de Houston.

• (0945)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stein.

Monsieur Rota.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci de votre présence ici ce matin.

Les réseaux de télécommunications sont essentiels à l'économie. Ils sont en voie de devenir ce qu'était le téléphone il y a bien des années, c'est-à-dire un service de base qui doit être sur le marché. Nous constatons de plus en plus que si vous n'avez pas ce service, vous accusez de plus en plus de retard. Notre objectif, en notre qualité de parlementaires, est de nous assurer que les services sont disponibles à grande échelle, qu'ils sont modernes, de haute qualité et abordables. Il me semble que jusqu'à aujourd'hui, l'argument que j'entendais, c'était que si vous voulez de meilleurs services, une

couverture meilleure, il faut ouvrir les marchés et les laisser décider. Monsieur Engelhart, je crois que vous avez dit que nous devons nous en occuper jusqu'à ce que les marchés prennent la relève et jusqu'à ce que nous arrivions à un certain point et qu'ensuite, tout ira bien.

Maintenant, ce qui me préoccupe, c'est qu'en ouvrant cela, nous parlons des investissements étrangers, et il y a une différence entre l'investissement étranger et la propriété étrangère. Si je ne me trompe pas, M. Masse en a parlé plus tôt: si nous permettons la propriété étrangère, cela devient alors une tout autre histoire. Ce qui finit par arriver, c'est que nous nous retrouvons avec une filiale; les grandes villes seront couvertes, mais je ne suis pas certain que les régions rurales le seront. C'est quelque chose qui m'intéresse, puisque je viens d'une région rurale.

Selon vous, quelle incidence auront sur les services dans les régions rurales les changements à venir ou les changements qui viennent tout juste de survenir, comme ce qui s'est passé en matière de confiance dans les marchés dans le cas de Globalive?

M. Kenneth Engelhart: Globalive ne fera rien pour les régions rurales. Ils ont l'honnêteté de dire qu'ils n'offriront des services que dans les grands centres urbains. Aucun des nouveaux joueurs ne va aller dans les régions rurales. Nous en faisons déjà beaucoup. J'enjoins le comité de prendre bonne note de cette révolution du sans fil à large bande.

À notre chalet, où il n'y aura jamais de câblodistribution ni de service Internet à haute vitesse offert par la compagnie de téléphone, j'ai ma clé Internet Rogers — je sais qu'on dirait une publicité —, je la branche dans mon ordinateur et j'ai accès à l'Internet à haute vitesse, et je me trouve au bas de la colline, où on croirait que la réception radio serait mauvaise. J'ai une haute vitesse de qualité. De grandes parties du pays qui n'auraient jamais eu accès aux services à large bande y ont maintenant accès grâce aux services sans fil à large bande offerts par Bell, Rogers et TELUS. Ceci joue donc un rôle important dans la promotion de la croissance des services à large bande.

Écoutez, je serais d'accord avec vos commentaires disant que le coût en capital doit être échangé contre des emplois dans les sièges sociaux. Je serais d'accord avec cela. Mais en ce qui concerne les services à large bande dans les régions rurales, je pense que le Canada est en avance sur la plupart des autres pays.

M. Ken Stein: Puis-je simplement répondre à cela?

J'ai un chalet dans la circonscription de M. Clement, et je suis ébloui par le service de télévision que je reçois de Shaw Direct et par le service Internet à haute vitesse de Bell, qui est phénoménal. Au cours des 10 dernières années, nous avons été témoins d'améliorations importantes en matière de services de communications et de télécommunications, peu importe qui les offrent. Donc, je pense que les entreprises canadiennes font un travail phénoménal pour offrir ces services aux collectivités rurales et éloignées.

Si le gouvernement voulait vraiment faire quelque chose dans ce domaine, une des choses qu'il pourrait faire serait d'essayer d'obtenir le concours de Bell et de Shaw Direct, et de toute autre entreprise désireuse de participer, à investir dans la capacité d'utilisation de la bande Ka par satellite de façon à assurer le développement des services Internet dans les régions éloignées. Le coût serait de l'ordre de centaines de millions de dollars, peut-être des milliards, mais ce serait un incroyable bond en avant. Nous serions à l'avant-garde de l'utilisation novatrice du spectre pour l'offre de services Internet dans ces régions. Ce serait une façon plus innovatrice de régler ces questions que de donner accès à nos marchés à des entreprises étrangères qui, en fait, n'offriront pas de services dans ces régions. Ils ne souhaitent pas desservir Red Lake, en Ontario. Comme Kenneth l'a indiqué, ils viennent pour faire de la concurrence sur le marché de Toronto.

• (0950)

M. Anthony Rota: C'est exactement ce qui me préoccupe quand on parle d'ouvrir les marchés. En ce qui concerne les services dans les régions rurales, quelle est l'incidence sur votre entreprise?

Des électeurs viennent constamment me voir pour me dire qu'ils n'ont pas de service. Je ne suis pas certain de la façon dont la clé Internet Rogers fonctionne. Je ne sais même pas si elle existe — mais je crois que oui, à certains endroits dans le Nord de l'Ontario. J'ai un téléphone Rogers et il fonctionne bien partout — je veux seulement en faire mention — peu importe où, pourvu que le service soit offert, mais il y a un certain nombre de points morts. Norm Hawirko, un électeur de ma circonscription, habite à 20 minutes de Temiskaming Shores. Il essaye d'exploiter une entreprise, mais il ne peut pas le faire.

Comment allons-nous favoriser cela? Encore hier soir, je parlais à une dame, Cindy Duncan McMillan, de Farrellton, au Québec, à une heure seulement au nord d'Ottawa. Ce n'est pas si loin au nord. Elle exploite une entreprise de vente de boeuf, mais cela lui prend 20 minutes pour envoyer sa liste de prix parce qu'elle utilise le réseau téléphonique par fil. Elle me dit qu'elle n'a pas d'autre choix. Comment allons-nous régler cela?

Je crois que vous avez devancé ma question et deviné où je voulais en venir. Monsieur Engelhart, pourriez-vous nous parler davantage de ce que nous pourrions faire, en notre qualité de gouvernement, pour que les circonscriptions rurales, les électeurs des régions rurales obtiennent les services.

Le président: Brièvement, monsieur Engelhart, puis nous poursuivrons avec M. Braid, qui sera le dernier député à poser des questions.

M. Kenneth Engelhart: Je peux vous assurer que Rogers y travaille. Nous venons tout juste d'annoncer une entente de partenariat avec Thunder Bay Telephone, qui va offrir notre service à large bande dans la majeure partie du Nord de l'Ontario. Je ne suis pas certain que cela comprend votre circonscription, mais nous avons d'autres ententes en vue, dont une au Manitoba, par exemple.

Donc, étendre le service à large bande à haute vitesse sans fil aux régions éloignées est vraiment une priorité. Nous le faisons en raison de la concurrence qui existe entre Bell, Rogers et TELUS. Plusieurs de nos critiques essayent de prétendre qu'il n'y a pas de concurrence entre Bell, Rogers et TELUS, mais si vous regardez les investissements importants que nous faisons sur le marché, vous constaterez que la concurrence est féroce.

Le président: Merci beaucoup.

Le dernier député de notre premier groupe d'experts est M. Braid.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci aux témoins de votre présence ici ce matin.

Monsieur Engelhart, si vous me permettez de commencer par vous, je vous prie, au cours de votre déclaration préliminaire, vous avez parlé des avantages liés à la libéralisation du régime d'investissement étranger. Pourriez-vous nous donner un aperçu de ces avantages?

M. Kenneth Engelhart: Oui. L'avantage principal est, en réalité, le coût du capital. Il est plus facile et moins coûteux d'obtenir du financement, et il ne s'agit pas que de participation au capital. C'est aussi vrai pour les dettes, parce que si quelqu'un vous prête de l'argent, une des questions consiste à savoir ce qui arrivera si vous ne le remboursez pas. Ce qui se produit habituellement avec les titres de créance, c'est que vous acquérez le contrôle de l'entreprise, ce qui est un problème important si vous êtes un créancier étranger, parce que vous ne pouvez pas acquérir le contrôle de cette entreprise. En fait, vous ne pouvez pas mettre les actifs de l'entreprise en gage de votre dette. Donc, la réglementation canadienne en matière de propriété a, pour les entreprises canadiennes, une incidence sur le coût de l'obtention de capitaux.

Aussi, sur le marché du capital-risque, un des domaines dont le Canada doit s'occuper, ce sont les entreprises en démarrage, qui sont financées par du capital-risque. Les sociétés de capital-risque veulent avoir la possibilité de contrôler l'entreprise qu'elles financent. Cela ne peut pas se faire facilement en raison de la réglementation en matière de propriété étrangère.

M. Peter Braid: Merci. J'ajouterais même qu'en ce qui concerne l'importance d'appuyer les entreprises en démarrage, vous prêchez à des convertis.

Je voulais revenir à un sujet dont on a parlé plus tôt, grâce aux questions de M. Garneau et de M. Lake, et qui concerne les limites actuelles en matière d'investissement étranger. Si on permet aux entreprises étrangères d'entrer dans ce marché, pourquoi ne profiteriez-vous pas tout simplement des limites maximales en matière d'investissement étranger? Vous avez indiqué que vous ne le faites pas en ce moment.

M. Kenneth Engelhart: Nous n'avons aucun intérêt à vendre notre société, en tout ou en partie, à des investisseurs étrangers. La famille Rogers n'a pas de plan en ce sens, actuellement. Je ne suis pas ici pour me prononcer pour ou contre la libéralisation. Je suis convaincu que Rogers s'en tirera bien, quel que soit le scénario.

M. Ken Stein: J'aimerais simplement dire, du point de vue de la société Shaw, que J.R. Shaw n'a pas consacré 40 ans de sa vie à bâtir cette entreprise pour ensuite se retourner et la vendre. Tout au contraire: nous sommes toujours à la recherche d'acquisitions qui nous permettront de faire grossir l'entreprise et de la rendre plus compétitive. Notre intérêt pour la question des investissements étrangers, comme Jim l'a dit, c'est que nous avons de l'intérêt pour l'acquisition d'actifs, et non l'inverse. Nous ne nous intéressons à la question des investissements étrangers que parce que nous voulons être en mesure d'obtenir des capitaux pour étendre les services à nos clients.

• (0955)

M. Peter Braid: Très bien.

Enfin, dans cette ère numérique naissante, je voulais vous demander si vous pourriez nous faire part de vos commentaires sur ce que l'avenir nous réserve, sur ce que vos clients voudront avoir dans ce monde du futur et sur la façon dont le milieu de la réglementation peut s'y adapter.

M. Ken Stein: Ce que nous avons appris dans notre milieu, c'est qu'il est impossible de prédire le comportement et les réactions des clients. Toutefois, nous savons une chose: c'est que les deux services qui auront le plus d'importance au cours de la prochaine décennie sont la télévision et la large bande. Aussi, la capacité de produire du contenu créatif et de rendre ce contenu accessible aux Canadiens, ainsi que la richesse... On ne peut pas prédire quels types d'applications seront créées à cette fin.

Mon fils travaille dans le secteur de la sécurité pour Facebook, aux États-Unis, et l'application la plus importante est Farmville. Qui aurait deviné que cette application aurait autant de succès et serait aussi rentable? On ne sait jamais quelles seront les réactions, et il est très difficile de tenter de les prédire.

Une chose est sûre: si nous pouvons continuer à investir dans le domaine et à augmenter les ressources, les entrepreneurs pourront en profiter. Voilà le genre d'affaires que nous désirons faire; nous voulons être en mesure de fournir aux Canadiens, de différentes façons, la base qui leur permettra de créer de nouveaux services que les gens réclament et de foncer.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stein.

Merci de vos témoignages, messieurs Braid, Brazeau et Engelhart.

Nous allons suspendre la séance pendant quelques minutes pour changer de témoins.

• _____ (Pause) _____

•

• (1000)

Le président: Reprenons.

Je souhaite la bienvenue à notre nouveau groupe de témoins. Nous tenons la neuvième séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous étudions les règlements canadiens concernant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications.

Bienvenue à tous. Nous comptons parmi nous des représentants de trois différentes compagnies: M. Bibic, de Bell Canada; M. Peirce, de MTS Allstream; et M. Hennessy, de TELUS Communications. Bienvenue à tous trois.

Nous allons commencer par une déclaration préliminaire du représentant de Bell Canada.

[Français]

M. Mirko Bibic (premier vice-président, Affaires réglementaires et gouvernementales, Bell Canada): Bonjour, monsieur le président et membres du comité.

Je suis heureux de vous faire part de la vision de Bell sur les changements possibles aux règles régissant la propriété étrangère dans les communications au Canada. Mais avant, permettez-moi de vous parler brièvement de Bell.

Bell, qui est la plus grande entreprise de communications au Canada, offre des services sans fil, télé, Internet et téléphoniques sur fil aux clients résidentiels et d'affaires. Elle compte 50 000 employés et ses revenus annuels se chiffrent à 17 milliards de dollars.

En 2009 et 2010, nous aurons investi 6 milliards de dollars au Canada et durant l'importante récession que nous avons connue. Cela

comprend des centaines de millions de dollars pour la construction du réseau large bande le plus évolué dont les Jeux olympiques aient jamais disposé et qui a permis de diffuser images et son à plus de 3 milliards de personnes dans le monde.

Bell Canada est maintenant la première entreprise au Canada pour les investissements en recherche et développement. Elle possède un des titres les plus répandus au Canada. Non seulement Bell est-elle présente auprès des Canadiens à titre de fournisseur de services de communications, mais elle est aussi une opportunité d'investissements et d'épargne.

• (1005)

[Traduction]

Nous étions déterminés à contribuer au débat en apportant une proposition concrète — et nous le ferons —, mais il n'a pas été facile de définir notre position, et ce, parce que les propositions visent généralement à résoudre des problèmes clairement définis. Toutefois, ici, les objectifs sont loin d'être clairs. Nombreux sont ceux qui croient que les tarifs du sans-fil au Canada sont élevés et que nous accusons du retard en matière d'investissement et d'innovation. Or, cela est tout à fait inexact, et les perceptions erronées ne devraient pas dicter l'établissement des politiques au Canada. Nous comptons bientôt neuf télécommunicateurs sans fil nationaux ou régionaux au pays. Un seul pays d'Europe en a même cinq. Il n'y a qu'un pays du G7 qui offre un coût moyen par minute pour le sans-fil inférieur à celui dont jouissent les Canadiens. Je crois que nous occupons le troisième rang parmi les membres du G8 et le neuvième parmi ceux du G20. Trois de nos fournisseurs exploitent des réseaux HSPA+ 3G évolués et d'autres suivront bientôt.

Le tout nouveau réseau sans fil de Bell rejoint 93 p. 100 de la population canadienne. Cela signifie que, depuis novembre 2009, des milliers de petites collectivités et de collectivités rurales de tous les coins du pays, telles que Happy Valley-Goose Bay, Summerside, Chicoutimi, North Bay et High Level ont accès au service large bande sans fil haute vitesse. Aujourd'hui, nous sommes un leader mondial de la technologie sans fil. En fait, les États-Unis tirent de l'arrière.

Cela dit, nous reconnaissons les avantages d'une approche mondiale. À cet égard, Bell n'est pas opposée à un assouplissement des règles régissant la propriété étrangère, à condition que les nouvelles règles s'appliquent de façon symétrique entre les petits et les grands télécommunicateurs, et entre les télécommunicateurs qui possèdent des actifs de radiodiffusion — les entreprises intégrées — et ceux qui n'en possèdent pas. Une application symétrique des règles éviterait de favoriser certains télécommunicateurs au détriment des autres. Mes collègues de Shaw et de Rogers ont certainement mis l'accent sur les mêmes préoccupations ce matin.

Le fait de modifier les règles qui régissent les télécoms sans modifier celles qui visent la radiodiffusion n'aurait pas un effet très positif. Comme les témoins l'ont dit ce matin, aujourd'hui, à peu près toutes les entreprises de télécommunications au Canada — Vidéotron, Shaw, Rogers, Bell, etc. — possèdent des actifs de radiodiffusion, de sorte qu'une solution ne visant que les télécoms ne profiterait pas aux entreprises intégrées, qui auraient tout de même à respecter les seuils actuels si les règles touchant la radiodiffusion demeuraient inchangées.

[Français]

Au contraire, nous serions désavantagés en ce qui a trait au coût du capital par rapport aux entreprises qui offrent uniquement des services de télécoms. Il est certain qu'il n'est pas dans l'intérêt public de désavantager les entreprises intégrées qui font d'importants investissements au Canada, offrent le service aux petites et grandes communautés et créent des dizaines de milliers d'emplois hautement spécialisés et rémunérateurs à l'échelle du pays.

Ironiquement, une solution ne visant que les télécoms n'aiderait pas nécessairement les nouveaux venus car ces derniers seraient probablement tenus de se limiter à la fourniture de services de télécoms, sans possibilité de proposer les offres combinant télécoms et radiodiffusion que recherchent les consommateurs d'aujourd'hui.

[Traduction]

La réglementation ne devrait pas forcer les télécommunicateurs à choisir entre un accès plus facile au capital étranger et l'offre de services combinés aux consommateurs et aux entreprises.

Nous ne croyons pas que les règles régissant la propriété étrangère posent actuellement problème, compte tenu de nos investissements, de notre innovation et de notre capacité concurrentielle; or, s'il faut les libéraliser, nous estimons que le meilleur scénario serait celui proposé par le CRTC: de porter à 49 p. 100 la limite des actions étrangères avec droit de vote, et ce, autant pour les entités actives dans les télécoms que celles qui oeuvrent dans le domaine de la radiodiffusion, tout en respectant la disposition visant le « contrôle de fait » canadien.

Il est rare que Bell et le CRTC s'entendent sur quelque chose; il s'agit donc peut-être là d'un bon point de départ.

Voici pourquoi nous estimons que ce scénario est le meilleur: il entraînerait une importante augmentation — soit de 20 à 49 p. 100 — des investissements étrangers directs dans les entités de télécoms et de radiodiffusion, et il éliminerait le besoin de créer des sociétés de portefeuille à la structure complexe pour observer les règles actuelles.

En outre, le changement pourrait s'appliquer de façon symétrique aux petites comme aux grandes entreprises de télécoms et de radiodiffusion. Tous les joueurs pourraient ainsi profiter d'un capital étranger accru, ce qui leur donnerait la souplesse voulue pour offrir aux consommateurs les services combinés qu'ils réclament de plus en plus. Il permettrait également, en veillant au respect de la disposition visant le « contrôle de fait » canadien, de répondre aux inquiétudes de ceux qui veulent s'assurer que les actifs de radiodiffusion au Canada demeurent entre les mains des Canadiens.

Pour conclure, si Verizon, AT&T et T-Mobile étaient propriétaires de Bell, de Rogers et de TELUS, le Canada ne disposerait pas aujourd'hui des meilleurs réseaux sans fil HSPA+ du monde, en particulier dans les petites collectivités et les collectivités rurales. Ce n'est que maintenant que les télécommunicateurs américains commencent à déployer leurs propres réseaux HSPA+. Notre esprit d'avant-garde mérite d'être souligné.

Compte tenu des contraintes de temps, je vais m'arrêter ici. Merci. Je serai ravi de répondre à vos questions.

• (1010)

Le président: Merci, monsieur Bibic.

Nous passons maintenant à la déclaration préliminaire du représentant de MTS Allstream.

M. Chris Peirce (chef des activités de l'entreprise, MTS Allstream inc.): Merci de l'invitation d'être ici ce matin, monsieur le président.

Avec 6 000 employés d'un bout à l'autre du Canada, 1,9 milliard de dollars de revenus, près de deux millions de liaisons-clients réparties entre sa clientèle d'affaires partout au pays et sa clientèle résidentielle dans l'ensemble du Manitoba, ainsi que son réseau optique large bande pancanadien s'étendant sur près de 30 000 kilomètres, MTS Allstream est l'une des plus grandes entreprises de télécommunications canadiennes.

Nous livrons concurrence à TELUS dans l'Ouest, à Bell dans l'Est, ainsi qu'à différentes entreprises dont Bell, TELUS, Rogers et Shaw au Manitoba, province où nous sommes l'entreprise titulaire.

Au sein de l'industrie canadienne, nous sommes désormais la seule entreprise nationale dotée de ses propres installations à préconiser la mise en place d'une politique et d'une réglementation favorisant la concurrence. En 2000, il y avait au pays pas moins de 14 entreprises concurrentes dotées de leurs propres installations. Or, toutes ont déclaré faillite ou ont été intégrées aux entreprises titulaires en raison notamment des restrictions sur les investissements étrangers.

Nous avons, du fait de notre histoire, une expérience sans égale relativement à l'investissement requis pour livrer concurrence à l'échelle nationale. Nous avons entre autres été les tout premiers à mettre en oeuvre avec succès un réseau IP pancanadien. Cette initiative a coûté environ 4 milliards de dollars et a contraint l'entreprise, alors connue sous le nom d'AT&T Canada, à s'engager dans ce qui était alors la deuxième procédure en importance jamais entreprise en vertu de la Loi canadienne sur les arrangements avec les créanciers des compagnies. Cette procédure s'est avérée nécessaire en bonne partie parce que nous devions verser 400 millions de dollars annuellement en frais d'intérêt sur la dette extérieure contractée pour financer notre investissement, ce qu'aucun grand titulaire n'aura jamais à faire.

Si je mentionne tous ces faits, c'est pour montrer qu'en raison de ses antécédents, MTS Allstream est l'une des entreprises de télécommunications les plus efficaces et les plus novatrices au Canada. Les difficultés que nous avons connues ont laissé des traces qui en font foi. Nous croyons aussi en avoir tiré une perspective particulière qui saura contribuer à la très importante réflexion actuelle à propos des investissements étrangers directs, ainsi que de la nécessité d'accroître la concurrence et l'innovation au sein du marché canadien des télécommunications et, en fin de compte, d'améliorer la productivité économique du pays dans son ensemble.

Nous apportons au débat un point de vue unique pour deux raisons: premièrement, nos revenus sont partagés également entre nos activités de titulaire au Manitoba et de fournisseur concurrent dans le reste du pays; deuxièmement, nous avons tenté d'établir et de maintenir un partenariat international avec AT&T et avons vécu nous-mêmes les effets défavorables des restrictions actuelles sur les investissements étrangers.

La décision du gouvernement d'examiner les façons d'accroître l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications représente une bonne nouvelle pour les entreprises et les consommateurs canadiens. Depuis un certain temps déjà, il est reconnu que les restrictions actuelles sur les investissements étrangers au sein de l'industrie entravent les efforts du Canada visant à maintenir son leadership dans le domaine des télécommunications et des TIC. Elles nuisent aussi à son objectif de doter le pays de l'infrastructure nécessaire pour soutenir et stimuler la mise en place de technologies favorisant l'innovation et la productivité, lesquelles sont primordiales pour assurer notre succès sur le plan économique. L'intérêt national serait mieux servi par une ouverture aux investissements mondiaux, qui viendraient appuyer ces objectifs essentiels et, par le fait même, renforcer la position des entreprises et des Canadiens.

La nécessité de mettre en oeuvre une telle réforme a été soulignée dans de nombreux rapports et études, notamment: le rapport de 2001 du Groupe de travail sur les services à large bande; le rapport de votre comité publié en 2000 et intitulé *Ouverture sur le monde pour les télécommunications canadiennes*; le rapport final publié en 2006 par le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications; et le rapport de 2008 du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence.

Une remarquable unanimité existe parmi les organes d'experts qui se sont penchés sur la question. Au cours de la dernière décennie, tous, sans la moindre exception, se sont prononcés en faveur de la levée des restrictions dans le secteur des télécommunications. Tous ont conclu que les règles actuelles freinent la concurrence, l'innovation et la productivité.

Qui plus est, le Canada n'est pas au diapason du reste du monde en la matière. Selon une étude de l'OCDE, les marchés du Mexique, de la Corée du Sud et du Canada sont les plus fermés aux investissements étrangers. Depuis la publication de l'étude, le Mexique et la Corée ont commencé à relâcher leurs restrictions, laissant le Canada bon dernier.

Cela veut dire que, dans 27 des 30 pays membres de l'OCDE, les entreprises semblables à MTS Allstream ont accès à des capitaux de partout dans le monde. Voilà qui explique sans doute pourquoi tant de multinationales, notamment AT&T, Verizon, MCI, Sprint, SBC et British Telecom, ont quitté le marché canadien au cours de la dernière décennie.

Les investissements étrangers directs contribuent grandement à stimuler l'innovation, la concurrence et la prospérité. La levée des restrictions actuellement en vigueur dans l'industrie canadienne des télécommunications rapporterait des avantages concrets. Comme l'a souligné le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications dans son rapport final:

L'argumentation économique en faveur de la libéralisation de l'IDE [l'investissement direct à l'étranger] est si bien établie au Canada et dans les autres pays membres de l'OCDE que le débat économique ne vise pas à déterminer si la libéralisation stimule la compétitivité et la productivité nationales, mais dans quelle mesure elle le fait.

L'investissement étranger direct favorise la croissance d'entreprises canadiennes efficaces qui sont alors mieux à même de livrer concurrence à l'intérieur comme à l'extérieur du pays. L'ouverture aux investissements étrangers contribuerait à rendre le marché commercial plus dynamique et plus concurrentiel qu'il ne l'est en ce moment. D'ailleurs, le gouverneur de la Banque du Canada, Mark Carney, est le dernier en date parmi les spécialistes de l'économie à établir un lien entre investissements étrangers directs et accroissement de la productivité.

L'exemple de l'industrie pétrolière et gazière illustre à quel point il est avantageux pour le Canada de laisser libre cours aux investissements en capital et de ne pas étouffer l'ambition de ses entreprises aux frontières du pays. Dans les années 1970, plus des trois quarts de l'industrie appartenaient à des intérêts étrangers. Étroitement réglementé, ce secteur d'activité était assujéti à l'Agence d'examen de l'investissement étranger.

• (1015)

Le président: Un instant, s'il vous plaît, monsieur Peirce. Pourriez-vous ralentir un tout petit peu pour permettre aux interprètes de faire leur travail, s'il vous plaît?

M. Chris Peirce: D'accord.

Après la dissolution de cet organisme, la propriété canadienne a augmenté au sein de l'industrie. Aujourd'hui, près de 50 p. 100 de cette dernière est constituée d'entreprises de propriété canadienne jouissant d'un libre accès au capital mondial. Aussi, bon nombre de ces entreprises sont concurrentielles sur le plan international.

La plupart des Canadiens reconnaissent aujourd'hui que notre économie a mûri et que les idées et les méthodes qui nous ont servis au cours du siècle dernier seront inefficaces au XXI^e siècle. Les Canadiens comprennent que le pays peut et doit faire concurrence à l'échelle mondiale afin d'attirer les investissements qui suscitent l'innovation, créent des emplois et apportent la prospérité à long terme, tout en favorisant l'émergence d'entrepreneurs et d'entreprises capables de tirer leur épingle du jeu dans les marchés intérieur et extérieurs.

Si l'on mesure en fonction de notre PNB, l'économie de notre pays est la plus tournée vers le commerce international. La capacité de survivre et de prospérer sur la scène internationale est inscrite dans nos gènes collectifs. Un marché des télécommunications moderne et concurrentiel est essentiel à l'économie numérique et aucune raison ne peut justifier de dresser des barrières à l'investissement et aux acteurs étrangers dont nous avons besoin pour réaliser nos ambitions. En fait, nous devons plutôt montrer au marché mondial de l'investissement que, fort de sa devise robuste, de sa situation fiscale enviable, de sa main-d'oeuvre dynamique et de son appartenance à l'immense marché de l'ALENA, le Canada est déterminé à favoriser la croissance par l'investissement et l'émergence de réseaux et d'entreprises de télécommunications de nouvelle génération.

L'équation de l'investissement est totalement différente, selon que l'on envisage la situation des grands titulaires ou celle des entreprises de télécommunications concurrentes. Les investissements dans ces dernières — qui sont vitaux pour aviver la concurrence, réduire les prix et accroître le choix, surtout dans le marché des affaires — sont entièrement fondés sur le risque. Les enjeux sont plus grands, les risques plus élevés et le nécessaire capital de risque beaucoup plus difficile à obtenir auprès de sources canadiennes. Par conséquent, la bonne marche de ces entreprises a souvent dépendu des intérêts étrangers, ce qui explique qu'au cours des dernières années, elles aient été largement absentes.

Inversement, les grands titulaires, dont les réseaux extrêmement étendus ont été en grande partie constitués à l'aide de capitaux étrangers auxquels leurs concurrents n'ont pas accès aujourd'hui sont en mesure d'utiliser leurs économies d'échelle et leurs liquidités pour investir considérablement et progressivement dans leurs réseaux existants. Moins risqués, de tels investissements sont beaucoup plus attrayants aux yeux des investisseurs canadiens.

Les conséquences de cette asymétrie sont palpables. Nos PME en particulier accusent du retard en matière d'innovation et d'exploitation des technologies de pointe, situation découlant directement du peu de choix concurrentiels dont elles disposent en matière de services de télécommunications de nouvelle génération. À titre d'exemple, selon Statistique Canada, les détaillants américains ont une avance de quatre ans sur leurs homologues canadiens sur le plan du volume de ventes en ligne.

Notre désir d'ouvrir l'industrie des télécommunications aux investissements étrangers est résolument motivé par la volonté d'encourager le développement d'une infrastructure de pointe. De nos jours, cette dernière permet de transmettre des services de télécommunications et des signaux de télévision aux consommateurs canadiens. En d'autres termes, le gouvernement peut et doit lever les restrictions sur les investissements étrangers liés à l'acheminement, à la « prestation ». En même temps, il peut conserver son droit de regard sur le contenu et, au besoin, continuer à restreindre les investissements visant les diffuseurs et les détenteurs de permis de programmation.

Cette solution ne comporte aucun risque de dérapage. Elle établit une nette démarcation entre contenu et « prestation ». C'est pourquoi il nous semble indiscutable que la politique, les lois et les outils de réglementation appropriés peuvent servir à soutenir les objectifs importants de protection et de promotion de la culture et des contenus canadiens.

Il ne fait aucun doute qu'il y aura résistance de la part des groupes préconisant le statu quo, comme ce fut le cas lorsque le gouvernement a ouvert le marché des communications sans fil à une plus grande concurrence. Le statu quo, cependant, ne sert pas l'intérêt national, ni celui des entreprises et des consommateurs canadiens. Le statu quo a fait grimper les prix, freine l'adoption de nouvelles technologies et entraîne une réduction de l'offre.

Nous vous félicitons de procéder à l'examen de ces questions importantes et nous vous demandons instamment de prendre les mesures qui aideront le Canada à devenir plus concurrentiel, plus productif et plus novateur qu'il ne l'est à l'heure actuelle.

Pardonnez-moi d'avoir parlé si vite.

Le président: Merci, monsieur Peirce.

Nous passons maintenant à la déclaration préliminaire du représentant de TELUS Communications.

[Français]

M. Michael Hennessy (vice-président principal, Affaires réglementaires et gouvernementales, TELUS Communications): Merci, monsieur le président. Je parlerai plus lentement.

Mme Carole Lavallée: Vous pouvez parler en français, c'est parfait.

M. Michael Hennessy: Merci.

[Traduction]

Nous vous remercions de l'occasion donnée à TELUS de présenter son point de vue quant à savoir s'il faut ou non libéraliser les restrictions relatives à la propriété étrangère dans les télécommunications. Il s'agit d'un enjeu d'importance nationale sur lequel seul le Parlement peut et doit se prononcer.

Permettez-moi de résumer notre exposé par quelques courts messages.

• (1020)

Premièrement, toute nouvelle règle ne peut pas avantager les investisseurs étrangers au détriment des entreprises canadiennes.

Tous les télécommunicateurs canadiens doivent recevoir un traitement équitable.

Deuxièmement, le Parlement doit admettre que le marché des communications est désormais constitué de sociétés intégrées et qu'on ne peut pas apporter de changements sans modifier du même coup la Loi sur les télécommunications et la Loi sur la radiodiffusion.

Troisièmement, tout effort de libéralisation qui exclut les sociétés intégrées minera la compétitivité des entreprises canadiennes et réduira les avantages que peuvent en tirer les consommateurs.

Quatrièmement, la libéralisation ne compromet pas la culture, car on peut aisément séparer la propriété des chaînes de radiodiffusion des activités de la transmission de ces chaînes sur les systèmes des distributeurs.

TELUS appuie depuis longtemps la libéralisation des règles pour tous les télécommunicateurs, y compris les câblodistributeurs et les sociétés de communications par satellite, tout en maintenant les restrictions à l'égard de la propriété des chaînes de diffusion, radio et télévision. À l'instar du marché américain, le marché canadien est unique en ce sens que les câblodistributeurs et les fournisseurs de services de télécommunications se livrent à une concurrence plus féroce que partout ailleurs sur la planète, et ce, dans tous les segments de marché. Pratiquement chaque fournisseur de services de communication canadien diffuse la voix, la vidéo et les données sur des réseaux intégrés. Par conséquent, il n'est pas possible de modifier nos restrictions relatives à la propriété de façon équitable, à moins de libéraliser les règles relatives à la distribution prévue dans la Loi sur les télécommunications et la Loi sur la radiodiffusion.

Nous demeurons convaincus qu'il est possible de modifier la Loi sur la radiodiffusion en touchant uniquement la question de la distribution pour récolter tous les fruits de la concurrence sans compromettre les objectifs culturels. Il suffit d'établir une règle qui interdit aux fournisseurs étrangers de posséder des stations de radiodiffusion ou des chaînes de télévision.

Pour ce qui est des investissements, selon un des principaux arguments favorables à la libéralisation, les entreprises canadiennes n'investissent pas assez ou ne sont pas suffisamment concurrentielles. Même si nous croyons en la libéralisation, nous réfutons cet argument. Il y a 10 ans TELUS n'était pas une compagnie concurrente nationale, mais une simple compagnie de téléphone régionale qui opérait en Alberta, en Colombie-Britannique et dans certaines régions de l'Est du Québec.

Aujourd'hui, TELUS livre une concurrence à l'échelle du pays dans les services mobiles, les solutions pour petites et moyennes entreprises, les services de vidéoconférence. Aujourd'hui, nous sommes le premier fournisseur de services de santé électroniques et de transmission de données d'affaires au Canada.

Dans l'Ouest et l'Est du Québec, TELUS soutient une concurrence d'égal à égal pour l'acquisition de clients de services téléphoniques, d'Internet, de télévision et de mobiles. TELUS a accompli cet exploit parce qu'au cours des 10 dernières années, elle a investi 20 milliards de dollars pour passer de la compagnie de téléphone régionale qu'elle était à un concurrent national capable d'offrir des solutions multiservices dans les marchés des services d'affaires, mobiles et de santé électroniques. Combien avons-nous investi? Au cours des dernières années, TELUS a enregistré le taux de réinvestissement dans les services filaires le plus élevé parmi les sociétés nord-américaines de télécommunications et les compagnies concurrentes. Depuis 2001, TELUS a investi en immobilisations plus de 20 p. 100 des revenus réalisés au cours de la même époque. En comparaison, depuis 2006, Verizon ou AT&T n'ont pas réussi à atteindre en une seule année des investissements en immobilisations supérieurs à 20 p. 100 de leurs revenus.

Nous avons investi au Canada dans les secteurs appropriés et en temps voulu, y compris dans des secteurs qu'aucun investisseur étranger ne risquerait d'envisager. Au plus fort de la récession, nous avons augmenté nos dépenses en immobilisations de 13 p. 100, à un cours de l'action plus bas. Nous avons augmenté nos dépenses à 2,1 milliards de dollars et avons construit un réseau mobile reconnu comme étant l'un des plus importants et plus évolués au monde. En fait, notre réseau 3G sans fil large bande atteint maintenant 93 p. 100 des Canadiens et offre des services mobiles à large bande d'avant-garde sur la scène internationale. En 2010, nous allons investir plus de 1,7 milliard de dollars dans la construction de réseaux de télévision par Internet sur fibre optique dans l'Ouest du Canada et dans l'Est du Québec afin d'intensifier la concurrence sur les marchés de la câblodistribution et d'Internet.

Par conséquent, ces investissements ont engendré une véritable concurrence, de vrais emplois et des avantages pour les consommateurs dans un secteur où ils étaient inexistantes.

• (1025)

Nous convenons que la libéralisation complète de l'investissement direct étranger dans le secteur de la distribution peut réduire les coûts, élargir les choix et accroître l'innovation, tant que les sociétés canadiennes jouissent d'un traitement équitable.

La différence entre le Canada et les États-Unis réside dans l'absence d'une échelle similaire. Une échelle plus grande signifie des coûts plus bas, des investissements plus élevés et plus d'occasions de réduire les prix. Donc, en ce qui nous concerne, le problème est essentiellement une question d'échelle. Par conséquent, tout changement n'offrant pas à tous les télécommunicateurs canadiens de profiter équitablement des possibilités qu'offre une échelle similaire n'est pas souhaitable puisque de tous nos principaux partenaires commerciaux, les télécommunicateurs canadiens sont ceux qui desservent le territoire le plus vaste et qui investissent dans la population la moins importante des pays de l'OCDE. En fait, notre population est plus petite que celle de n'importe lequel de nos partenaires commerciaux.

Cela revient à ce que je disais, à savoir que les changements ne doivent pas pénaliser les sociétés qui continuent d'investir non seulement dans les marchés les plus rentables tels les services mobiles ou encore dans les villes les plus importantes comme Montréal ou Toronto, mais aussi dans les employés canadiens, l'infrastructure canadienne et les collectivités canadiennes.

Les sociétés canadiennes comptent sur l'intégration et sur l'interfinancement que cela permet pour assurer la viabilité de toutes leurs activités. La croissance est aussi nécessaire que l'intégration. Si

une politique asymétrique vient miner cette nécessité en freinant la croissance des télécommunicateurs nationaux au nom de la concurrence sur le marché des services mobiles ou de la protection des intérêts culturels, le modèle canadien intégré commencera à s'effriter.

Le système canadien a toujours bénéficié d'un niveau d'interfinancement, qu'il s'agisse du financement des services en région rurale par les services de régions urbaines où celui des segments à coût élevé par les marchés en croissance. C'est encore vrai aujourd'hui. Au Canada, le marché des services mobiles est actuellement le moteur de croissance qui génère les revenus et les bénéfices nécessaires au réinvestissement dans les réseaux de téléphonie à large bande de la prochaine génération. C'est un élément crucial dont il faut tenir compte. Les marchés en croissance comme les services mobiles ou Internet soutiennent les marchés en déclin comme celui de la téléphonie. Cela ne signifie pas que les marchés en croissance doivent être écartés de la concurrence accrue, mais plutôt que la concurrence, notamment la concurrence étrangère, ne doit pas être avantagée au détriment des sociétés canadiennes. C'est la raison pour laquelle nous sommes en faveur de l'élimination des règles.

La libéralisation doit être aussi équitable pour les sociétés canadiennes que pour les concurrents étrangers. Voilà pourquoi le Parlement doit appuyer la libéralisation pour tous les télécommunicateurs car à moins que tous puissent en tirer profit, les possibilités d'une échelle accrue, telles que des coûts plus bas ou des investissements plus élevés, seront moins nombreuses pour bon nombre de consommateurs et de collectivités. Pour cette même raison, l'équité veut qu'on modifie en même temps le marché de la distribution de la radiodiffusion et celui des télécommunications.

Merci. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions.

Le président: Merci, monsieur Henessy.

Nous aurons environ 30 minutes de questions et de commentaires de la part des membres du comité en commençant par M. Garneau.

M. Marc Garneau: Merci, monsieur le président.

Merci de vos témoignages. Je sais que vous étiez à l'audience à 9 heures, mes questions ne vous surprendront donc pas.

Je vous demande encore une fois de répondre brièvement, s'il vous plaît. À votre avis, est-ce que le gouvernement a utilisé des règles différentes lorsqu'il a décidé que Globalive répondait aux exigences relatives à la propriété étrangère au titre de la Loi sur les télécommunications?

M. Mirko Bibic: Je pense que le test de contrôle de fait existe depuis pas mal de temps dans le secteur des télécommunications et dans l'industrie du transport aérien. Il a été appliqué assez uniformément sans susciter trop de controverses pendant de nombreuses années, mais cela a changé dans le cas de Globalive. Il me semble, cependant, selon les propos tenus par le président du CRTC, qu'il continuera d'utiliser dans les examens futurs les précédents qui ont été établis durant de nombreuses années.

M. Chris Peirce: La saga de Globalive ne fait que prouver qu'un test qualitatif comme le contrôle de fait ne fonctionne pas. Cela vient s'ajouter aux éléments concrets du test qui existent aujourd'hui et aux problèmes d'interprétation successive d'un test subjectif effectué par deux chargés de la réglementation. Ce n'est pas la première fois qu'il y a une controverse. Nous en avons vu une quand nous étions Unitel dans le cas d'une décision similaire fondée sur un test de contrôle de fait. Je pense donc qu'au-delà de l'exactitude ou de l'erreur, de la nouveauté ou d'une situation inhabituelle, un test qualitatif et subjectif présentera toujours cette possibilité.

•(1030)

M. Michael Hennessy: Oui.

M. Marc Garneau: Merci.

Ma deuxième question vise à savoir si l'une des trois sociétés que j'ai devant moi maintenant a atteint ou non la limite de propriété étrangère prévue dans la Loi sur les télécommunications ?

M. Mirko Bibic: Je vais vous répondre, et cela me donne l'occasion d'expliquer la raison pour laquelle nous pensons que la règle de 49 p. 100 proposée par le CRTC — et que nous appuyons — serait bien meilleure que celle en vigueur aujourd'hui. Le fait est que Bell Canada est l'entité exécutant le projet, et en vertu des règles en vigueur le maximum est de 20 p. 100. BCE est la société cotée en bourse, et les règles en vigueur aujourd'hui stipulent que la limite maximum admise est de 33 p. 100. On aurait pensé que nous avons opéré toutes ces années à notre limite de 33 p. 100.

En fait ce n'était pas le cas parce que BCE détenait une licence de radiodiffusion et, pour cette raison la limite était plafonnée à 20 p. 100. La raison pour laquelle nous étions titulaires d'une licence de radiodiffusion était parce que nous voulions tirer avantage des pertes fiscales encourues dans notre secteur de la télévision.

Nous avons été obligés de choisir entre un plus gros investissement étranger ou un traitement fiscal. Nous avons opté pour le traitement fiscal et aujourd'hui, notre limite est de 33 p. 100 parce que ce problème a été résolu. Nous étions très loin de la limite de 33 p. 100.

Si la règle de 49 p. 100 était paraphée aujourd'hui, cela nous donnerait la flexibilité de gérer l'investissement étranger maximum et tout autre profit en vertu des règles fiscales ou de quoi que ce soit d'autre. Voilà pourquoi c'est un modèle bien meilleur que celui en vigueur aujourd'hui.

M. Chris Peirce: Nous, en tant que AT&T, avons atteint notre limite quand nous devons choisir entre la banqueroute et la survie. Par conséquent, la totalité de la dette extérieure, en plus de la limite maximale des capitaux propres étrangers, a été effacée.

Nous n'atteignons pas notre limite aujourd'hui parce que les étrangers ne sont tout simplement pas intéressés à investir au Canada. Le représentant de Shaw du précédent groupe de témoins, me semble-t-il, a dit que pour commencer, le Canada est un petit marché, et que les marchés financiers du reste du monde ont pratiquement pris la décision de ne pas investir dans les télécommunications, notre boutique est fermée.

C'est ce que nous avons découvert au fil de conversations avant la vente aux enchères pour des services sans fil et de discussions avec un certain nombre de bailleurs de fond éventuels et d'intervenants internationaux. C'est relié à mes propos portant sur le fait que pour un certain nombre d'intervenants au Canada le besoin d'investissements étrangers n'est pas le même que celui des nouveaux entrants ou des nouveaux concurrents. Je parle de notre concurrence au niveau de la version Allstream.

M. Michael Hennessy: Oui. Nous n'atteignons pas notre limite aujourd'hui et je suis du même avis que M. Peirce sur quelques points.

Nous avons connu des niveaux plus élevés de propriété étrangère. Et le fait que les gens qui investissent de grosses sommes d'argent dans une société ne sont pas autorisés à contrôler cet argent, ne les incite pas à investir. Je crois que l'un des plus gros problèmes qui est souvent ignoré, c'est que lorsque quelqu'un a un bon plan d'affaires ou une bonne proposition commerciale à vendre, cette personne peut avoir accès à des capitaux.

Mais, il est difficile d'avoir accès à des capitaux, quelles que soient les règles sur la propriété, quand les propositions commerciales comportent des risques élevés — comme nous l'avons vu chez de nombreuses nouvelles sociétés du secteur des services sans fil.

M. Marc Garneau: Vous avez tous dit aujourd'hui — si je ne m'abuse — qu'il semble impossible de considérer un plus fort pourcentage de propriété étrangère, si cette décision revenait au gouvernement, sans modifier les deux lois, ou du moins une partie de la Loi sur la radiodiffusion. Ils l'ont certainement souligné dans leur discours du Trône. Pourtant, le gouvernement a déclaré que la Loi sur la radiodiffusion n'était pas, pour l'instant, ouverte à la discussion.

Je suis un peu d'accord avec vous, il paraît difficile de le faire compte tenu de la convergence actuelle. Le président du CRTC a laissé planer l'idée de donner un caractère commun aux trois lois que nous connaissons tous. Qu'en pensez-vous ?

M. Mirko Bibic: Nous sommes en faveur de la flexibilité liée à une libéralisation accrue de l'investissement étranger à 49 p. 100, mais cela n'a rien à faire avec le fait de donner un caractère commun aux lois.

Nous pourrions réaliser une plus grande libéralisation, que ce soit ou non à 49 p. 100 ou aux modèles acceptés par mes collègues sans devoir donner un caractère commun aux lois. Je ne pense pas que ce soit nécessaire.

•(1035)

M. Chris Peirce: Deux choses semblent présenter des difficultés au Canada. Une est de modifier la radiodiffusion. Je pense à la radiodiffusion en termes... Je ne sais pas, mais je me demande si le gouvernement ne faisait pas référence à l'idée générale de la radiodiffusion liée à la culture, celle dont M. Hennessy et moi avons parlé. C'est la différence entre la prestation et le contenu.

M. Marc Garneau: Non. D'après ce que j'ai compris, la loi ne sera pas modifiée. C'est ce que l'on m'a dit.

M. Chris Peirce: Pour ce qui est des modèles proposés, un certain nombre d'autres recommandations ne prévoient pas de modification de la Loi sur la radiodiffusion. Il est permis de croire que les recommandations du rapport *Wilson* pourraient être réalisées à la première étape sans modifier la Loi sur la radiodiffusion.

Mais, je conviens qu'en ce qui concerne le processus, il faudra modifier les deux lois pour les EDR et pour la prestation afin que l'effort en vaille vraiment la peine. Je dirais, entre parenthèses, qu'il ne sert à rien de libéraliser pour passer d'un taux effectif de propriété de 46 p. 100 à un taux de 49 p. 100. Pour moi, cela n'en vaut pas la peine.

M. Michael Hennessy: Il n'y a rien de pire, à mon avis, qu'un régime qui continue à limiter la prestation de radiodiffusion. La raison étant que si toutes les entreprises de télécommunications au pays ne peuvent pas en bénéficier, parce qu'elles ont des réseaux intégrés, alors les avantages ne seront tout simplement pas transmis aux consommateurs parce que 90 p. 100 du marché restent fermés. Vous finissez donc par vous retrouver dans la même situation que celle de cette étape partielle où un nombre limité de ce que vous appellerez des nouveaux venus — bien que je ne qualifie pas de nouveaux venus des sociétés dont le nombre d'abonnés est supérieur au nombre de citoyens canadiens — Verizon, AT&T, Deutsche Telekom entrent dans le secteur des services sans fil et rongent ce marché ce qui, comme je l'ai suggéré, est la cause première du déclin du secteur de la téléphonie, sans accorder aux entreprises canadiennes les mêmes chances. Mieux vaut donc ne rien faire que de ne pas faire quelque chose complètement.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hennessy et monsieur Garneau.

Monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

Bonjour, messieurs et bienvenue.

Il y a un problème à passer en deuxième puisque plusieurs questions déjà ont déjà été abordées. D'après moi, le gouvernement ou l'OCDE a tout faux lorsqu'il dit que nous ne faisons pas preuve d'innovation. Au contraire, je crois qu'on fait preuve d'innovation. D'ailleurs, certains rapports, autres que ceux du gouvernement et de l'OCDE, le précisent. Maintenant, on s'aperçoit qu'on est au coeur de l'action et du problème. Jusqu'à quel pourcentage et jusqu'à quel point devons-nous permettre des investissements étrangers?

Le représentant de TELUS nous suggère une libération complète. Le représentant de Bell nous suggère par contre une libération dans une proportion de 49 p. 100. De plus, le président du CRTC suggère aussi 49 p. 100, mais il n'a jamais parlé de quoi que ce soit pour ce qui est de la radiodiffusion. Cela pourrait donc faire l'objet d'un débat assez important. Une chose est certaine: pourquoi aller au-delà des 49 p. 100 dans les télécoms quand on sait pertinemment qu'il y a de la convergence? Comme le disait ma collègue, celui qui contrôle le contenant contrôle aussi en définitive le contenu.

J'aimerais savoir ce que vous, les deux autres intervenants, pensez — c'est un peu innovateur, mais pas nécessairement sans risque — de la position de Bell Canada d'ouvrir le marché à des intérêts étrangers dans une proportion maximale de 49 p. 100. Cela inclut aussi l'ensemble des entreprises intégrées, de sorte qu'il y ait quand même une certaine équité et que les entreprises de radiodiffusion soient aussi touchées.

[Traduction]

M. Michael Hennessy: Oui, bien sûr.

Ainsi qu'il a été déclaré à l'OCDE l'autre jour, la radiodiffusion est soumise à une réglementation très stricte et la nationalité du propriétaire d'une compagnie de câblodistribution n'importe pas au niveau du choix et de la sélection des émissions. S'il n'y avait pas de réglementation aujourd'hui, je suis sûr que le câblodistributeur canadien ou américain finirait par choisir les émissions les plus populaires qui sont souvent américaines dans le marché anglophone, quel que soit le propriétaire.

• (1040)

[Français]

M. Serge Cardin: Cela n'exclut quand même pas une bonne réglementation en ce qui a trait à la radiodiffusion. Il ne faut pas dire qu'il n'y aurait plus de réglementation.

[Traduction]

M. Michael Hennessy: Oui et je dis que vous pouvez protéger la culture au moyen d'une bonne réglementation, quel que soit le capitaliste auquel appartient la société.

M. Chris Peirce: J'ai quelques observations à faire.

Je ne soutiens pas qu'il n'y a pas d'innovation dans notre industrie des télécommunications. Il y en a, mais c'est fragmentaire. Cela dépend du secteur et du degré de concurrence qui s'y trouve. Notre collectivité des petites et moyennes entreprises traîne de la patte, et c'est l'une des difficultés que nous éprouvons pour ce qui est de bâtir l'économie. Il faut encourager nos petites et moyennes entreprises à adopter plus rapidement de nouvelles technologies comme les TIC. L'un des problèmes que rencontre tout concurrent, c'est qu'il s'agit du secteur le plus difficile à percer. Nous nous disputons tout le temps avec le CRTC sur l'accès à l'infrastructure des titulaires. C'est l'un des éléments de l'équation. Il y a aussi la question de la source de financement qui permettra à un concurrent d'investir dans une telle entreprise risquée. M. Hennessy a raison: une personne qui n'a pas de réseau omniprésent a beaucoup de mal à trouver un montant suffisant de capital de risque au Canada pour justifier ce genre d'investissement. L'innovation est donc présente, mais fragmentaire.

Un fossé sépare les régions urbaines et rurales au Canada. Il y a également un nouveau fossé numérique entre les entreprises de grande et de moyenne taille et celles de petite taille. Les petites entreprises constituent la principale source d'emploi au pays. C'est donc un facteur vraiment important.

Pour ce qui est du contenu acheminé, le hic, comme les deux témoins l'ont dit, c'est que le même réseau diffuse des émissions de télévision, des données ou tout autre type de signal. Par conséquent, nous transmettons tous des signaux de télévision, des données et de la voix par l'entremise de la même infrastructure de réseau. Alors, si on ne libéralise pas les règles pour les EDR, sur le plan de la transmission, je ne vois pas comment ce serait une solution pratique. En revanche, on peut facilement libéraliser les règles concernant la transmission, tout en protégeant les questions en matière de contenu auxquelles vous faites allusion. C'est comme si on demandait à une personne qui vient investir dans notre industrie des sables bitumineux ou notre industrie pétrolière et gazière de respecter les règles environnementales du Canada.

[Français]

M. Serge Cardin: Excusez-moi, monsieur Peirce, je voudrais laisser à ma collègue le soin de poser une dernière question.

Mme Carole Lavallée: Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Une minute, trente secondes.

Mme Carole Lavallée: Une minute, trente secondes! Parfait. Merci, monsieur le président.

Comme je n'ai pas beaucoup de temps, je vais donc parler rapidement.

Il y a deux affirmations que vous avez faites, monsieur Hennessy, qui m'ont beaucoup étonnée. Il y a celle relative au fait qu'on peut aisément séparer la propriété des chaînes de radiodiffusion et celle des entreprises de télécommunications, et il y a celle voulant interdire aux fournisseurs étrangers de posséder des stations de télévision. Cela m'étonne beaucoup, parce qu'on ne peut plus séparer les chaînes de télévision et les entreprises de télécommunications — les sans-fil d'un côté et la télévision de l'autre. Les sans-fil font aussi dorénavant de la radiodiffusion.

Et pour vous expliquer cela très clairement, je me servirai d'une publicité de Bell Canada, de notre ami M. Bibic qui est ici. Cette publicité en anglais, offerte à Ottawa, offre 16 applications. On voit très bien qu'elle nous offre le magazine *Macleans*, CBC Radio, Scotiabank et Disney. Bell offre des applications gratuites et s'immisce clairement dans la radiodiffusion. Elle fait de la radiodiffusion. Ce qui s'en vient aussi, ce sont de courts épisodes d'émissions de télévision, qui s'appelleront des « *mobisodes* ». Ce sont des épisodes pour mobiles qui sont destinés aux téléphones sans fil. On va clairement faire de la radiodiffusion. On ne pourra plus séparer cela dorénavant et de plus en plus ce sera ainsi. Alors, cette situation n'est pas possible.

Dans ces circonstances, je ne crois pas que vos propositions soient de diviser la radiodiffusion: les propriétaires de stations de télévision d'un côté et ceux des télécommunications sans fil de l'autre. Ce n'est pas possible. D'ailleurs, vous pourriez en parler au représentant de Rogers, qui était ici ce matin, et à Québec.

• (1045)

Le président: Merci, madame Lavallée.

Maintenant, monsieur Van Kesteren, vous avez la parole.

[Traduction]

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

Merci à tous les témoins de comparaître aujourd'hui. Je le pense vraiment. J'apprécie beaucoup vos témoignages. C'est fascinant de vous entendre parler, et les réalisations que vous avez accomplies au pays sont certes louables. Je pense qu'on se doit de vous le dire.

Il y a toutefois un élément sur lequel j'aimerais me pencher, au risque qu'on me traite peut-être de vilain capitaliste. Je suis un concessionnaire d'automobiles et, comme vous, j'allais travailler tous les jours. Nous aimons parler de nos réalisations et des choses que nous avons accomplies, et il faut parfois les reconnaître. Adam Smith a déjà dit, si je me souviens bien, que ce n'est pas pour le bénéfice du boucher que le boulanger se lève tous les matins et prépare le pain, et je crois que c'est quelque chose qu'on doit reconnaître. Il n'y a rien de mal à cela. Au fond, si nous sommes honnêtes, nous pouvons dire la même chose.

Voici là où je veux en venir: quand vous faites de bonnes choses pour les consommateurs, c'est dans le but de réaliser des profits. Mais vous savez quoi? Il n'y a rien de mal à cela. C'est tout à fait sensé. C'est la façon dont notre système fonctionne.

Il faut comprendre ce principe, l'accepter et l'admettre. En ce qui a trait à la concurrence, chacun de vous a affirmé ne voir aucune objection à cela. Je sais que le témoin précédent a expliqué comment son entreprise avait déjà accumulé du capital, et c'est un avantage incroyable. Si quelqu'un va se lancer dans le domaine et offrir un nouveau service, il doit passer par toutes ces étapes pénibles que vous avez dû franchir. Vous êtes maintenant rendus à un niveau où vous pouvez dire: « Pas de problème! »

Cela étant dit — et je crois que nous touchons vraiment au cœur du problème — qu'est-ce qui est mieux pour le consommateur: la concurrence ou une forme de réglementation? Je pose la question à chacun de vous, si vous voulez y répondre.

M. Mirko Bibic: La meilleure option, selon moi, c'est d'avoir autant de concurrence que... Nous accueillons favorablement la concurrence. Et nous voulons moins de réglementation — le secteur des télécommunications et de la radiodiffusion est beaucoup trop réglementé de nos jours. La quantité de règlements que nous avons au pays et les frais et droits réglementaires qui nous sont imposés constituent un frein important à l'investissement supplémentaire, malgré la somme de 6 milliards de dollars que nous avons investie ces deux dernières années. Si nous avons moins de frais à payer, nous pourrions faire plus.

Tout ce que nous disons, c'est que premièrement, si vous allez libéraliser les règles concernant les intérêts étrangers, faites en sorte qu'elles soient symétriques. Nous devrions tous avoir l'occasion de jouir d'un accès au capital et ce, à un moindre coût. Ce que nous avons essayé de faire valoir, c'est une proposition. Pour vous dire franchement, nous traitons de la réalité sur le terrain. Mettons donc de l'avant une proposition qui libéralise la propriété étrangère, mais qui est en même temps réaliste, c'est-à-dire dont la mise en oeuvre est faisable. On doit trouver le juste milieu entre plusieurs questions: l'accès au capital étranger, les emplois canadiens, le déploiement des services à large bande en milieu rural et les préoccupations d'ordre culturel. Nous devons également composer avec la directive du ministre qui veut qu'on laisse intacte la Loi sur la radiodiffusion. Nous avons donc mis au point un modèle qui permet de régler toutes ces questions. Une limite de 49 p. 100, c'est réaliste. En passant, cela peut se faire sans modifier la Loi sur la radiodiffusion.

Nous mettons donc de l'avant une proposition pragmatique: les nouveaux venus auront ainsi un plus grand accès au capital étranger, et nous aussi d'ailleurs. La concurrence... Il y a un grand nombre d'entreprises de télécommunications qui se lancent dans le domaine du sans-fil.

Et le dernier point concerne le domaine des réseaux filaires, auquel s'intéresse M. Peirce. Je vous encourage fortement à lire le plan national sur les services à large bande de la FCC aux États-Unis. Voici une des conclusions: le secteur des services par fil est un secteur dont les coûts fixes et les coûts irrécupérables sont élevés. Soyons réalistes et ne nous attendons pas à une multitude de nouveaux fournisseurs de services filaires. C'est trop coûteux. Mais le sans-fil offre beaucoup d'espoir sur le plan d'une concurrence supplémentaire. Ainsi, au Canada, nous aurons huit et neuf entreprises de télécommunications dans ce secteur. Nous sommes donc en assez bonne posture.

M. Chris Peirce: Vous avez tout à fait raison. Le monopole a atteint ses limites. La concurrence nous permet maintenant de nous ouvrir à de nouveaux horizons. Mais pour passer du monopole à la concurrence, il faut une bonne réglementation, comme celle adoptée par le gouvernement dans le cadre du processus de vente aux enchères pour les services sans fil. C'était une bonne réglementation qui a favorisé la concurrence.

Dans le cas qui nous occupe, les restrictions sur l'investissement étranger touchent davantage les concurrents éventuels que les entreprises qui sont déjà sur le marché et qui ont déjà déployé leurs réseaux, comme vous le dites.

Juste une précision quant aux observations faites par mon ami: les appels sans fil ne sont pas transmis dans les airs, d'un téléphone à l'autre. Les signaux doivent repérer un réseau, puis passer par celui-ci. Notre réseau est l'un des plus grands fournisseurs de liaison terrestre pour certains des nouveaux venus. Alors, le réseau sera toujours un élément important; de plus, le fait de trouver des investisseurs, nouveaux ou existants, qui sont disposés à y investir est vraiment crucial. C'est pourquoi les restrictions en matière d'investissement viennent limiter une telle possibilité.

• (1050)

M. Michael Hennessy: La concurrence, absolument.

La réglementation, c'est correct. Nous n'en raffolons pas, mais nous n'y voyons pas d'objection, à condition qu'elle soit appliquée de façon égale à tous les concurrents.

Contrairement à mon ami M. Peirce, je dirais que la dernière vente aux enchères était un désastre. Les entreprises canadiennes ont dû payer une prime d'environ 2 milliards de dollars à cause de la façon dont les règles de délivrance de licences de spectre avaient été établies. C'est de l'argent qui est perdu pour de bon et qui n'est pas réinvesti dans le déploiement des services à large bande en milieu rural.

Je ne suis pas certain que l'entrée de nouvelles entreprises vaille le prix à payer, et c'est un bel exemple de mauvaise réglementation.

Le président: Allez-y, monsieur Wallace. Je crois que vous voulez faire une brève intervention.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Je vais être aussi bref que possible.

C'est une question à laquelle il suffit de répondre par un oui ou par un non. L'une ou l'autre de vos trois entreprises a-t-elle des investissements dans le secteur des télécommunications à l'étranger?

M. Michael Hennessy: Oui.

M. Mike Wallace: Vous en avez. Et y avait-il des règlements en matière d'investissement étranger qui limitaient la somme d'argent que vous pouviez investir et où vous pouviez l'investir?

M. Michael Hennessy: Non. Il y a quelques petites règles. Chaque pays a ses propres lois et règles, mais la réponse générale, c'est non.

M. Mike Wallace: Donc, en tant que Canadiens, nous cherchons à ouvrir le marché aux investisseurs étrangers, et, dans le cadre de votre expansion à l'étranger, vos entreprises n'ont pas eu de problème dans ces pays relativement à ces restrictions. Ma plus grande frustration en tant qu'homme politique, non seulement dans votre industrie mais dans d'autres, c'est que...

On aime se regarder le nombril ici. Si vous êtes de si bons leaders dans le domaine des télécommunications, alors pourquoi n'êtes-vous pas de gros joueurs sur la scène mondiale? Pourquoi Bell n'est-elle pas l'équivalent d'AT&T à l'échelle mondiale? Pourquoi ne regardons-nous pas ailleurs et ne cherchons-nous pas à devenir des chefs de file?

Je serais ravi de connaître votre réponse.

M. Chris Peirce: Je crois que c'est un excellent point. Nous avons plein de sociétés canadiennes qui ont oeuvré activement à l'étranger et ce, beaucoup plus que maintenant.

Mais avec les restrictions — et, selon moi, vous avez raison —, une fois qu'on limite les investissements à la propriété canadienne, on sape l'ambition. Voilà pourquoi, si nous voulons promouvoir l'ambition des entreprises canadiennes à l'échelle mondiale, il est important d'éliminer les restrictions.

Le président: Merci, monsieur Peirce.

Avant de passer à M. Masse, peut-être que MM. Peirce et Bibic pourraient répondre brièvement à la question de savoir si leur entreprise possède des investissements à l'étranger.

M. Chris Peirce: Nous sommes une entreprise de télécommunications autorisée aux États-Unis, mais nous n'avons pas d'investissement à l'extérieur du Canada.

M. Mirko Bibic: Nos investissements sont très minimes, monsieur Wallace.

Mais pour répondre à votre question sur les restrictions dans d'autres pays, je ne connais aucun autre pays qui impose des restrictions favorisant l'entrée d'investissements étrangers mais qui lie les mains de ses propres fournisseurs. Les règles sont donc symétriques, et c'est ce que nous voulons faire valoir.

Le président: Merci beaucoup.

Le dernier intervenant est M. Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Et merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Il y a eu beaucoup de discussions sur les progrès qu'un certain nombre d'entreprises ont réalisés dans les régions rurales et dans les autres petits marchés. Quelle partie de cet investissement découle de la décision sur les comptes de report?

M. Mirko Bibic: Rien du tout. Sur les 6 milliards de dollars dont j'ai parlé, aucune somme n'est liée au compte de report. Le programme de déploiement n'a pas encore commencé. Il s'agit de notre propre capital d'actions — plus de 1 milliard de dollars — que nous avons placé l'année dernière seulement dans le secteur des services sans fil. C'était, en tout, 3 milliards de dollars, plus 3 milliards de dollars encore cette année.

Nous avons hâte d'utiliser l'argent du compte de report — 450 millions de dollars — pour déployer les services à large bande aux 102 collectivités approuvées, et c'est un processus qui suit son cours.

M. Brian Masse: Puis-je demander à notre recherchiste de nous fournir une mise à jour là-dessus?

Le comité en est donc au courant: les comptes de report contiennent un montant assez considérable, qui provient des trop-perçus du public. C'est argent va servir au déploiement des services à large bande dans les régions rurales. Nous pourrions peut-être avoir un sommaire des autres subventions et programmes gouvernementaux qui sont disponibles ou en suspens. Je crois que cette information serait utile pour le public aussi.

Le président: Certainement. Nous demanderons à notre recherchiste de vous préparer certains documents d'information.

• (1055)

M. Brian Masse: Merci.

Pour donner suite à certaines des questions posées tout à l'heure, le CRTC a affirmé que le marché canadien n'est pas assez grand pour soutenir sept ou huit entreprises de télécommunications — chose que vous démentez, monsieur Peirce — et que le marché serait probablement beaucoup plus petit que cela, malgré les nouveaux venus, etc. Je crois qu'il serait irréaliste de penser, par exemple, que Comcast s'empêcherait d'acheter une compagnie canadienne ou d'avoir une présence sur notre marché. C'est un géant comparativement à ce que nous avons ici.

Pourrais-je vous entendre là-dessus? C'était l'un des principaux témoignages d'hier. Nous avons élargi le spectre. Nous l'avons vendu aux enchères. Que nous soyons pour ou contre la décision de Globalive, la présence de nouveaux venus sera imminente. Que pensez-vous de l'hypothèse selon laquelle le marché canadien ne pourrait pas soutenir sept ou huit entreprises de télécommunications?

M. Chris Peirce: Sur le marché national, Allstream existe depuis 130 ans au Canada; elle s'appelait à l'époque Montreal & Toronto Electromagnetic Telegraph Company. Durant toute cette période, nous avons été un concurrent. Sur le marché des petites et moyennes entreprises au Canada, nous avons d'habitude un fournisseur dans chaque région. Il y a un seul réseau. Je suppose que cela revient aux propos de M. Bibic sur le coût nécessaire pour bâtir l'infrastructure filaire grâce à laquelle les petites et moyennes entreprises pourront adopter facilement de nouvelles technologies. Nous n'avons pas sept ou huit entreprises de télécommunications. En 2000, il y en avait 14, mais toutes ont déclaré faillite.

Donc, sur le plan des services sans fil, nous avons atteint un nouveau niveau de concurrence. Selon moi, c'est grâce à la vente aux enchères pour les services sans fil, sans oublier les nouveaux investissements des titulaires et des nouveaux venus. C'est donc une bonne chose. Mais ce n'est qu'un élément du marché. Pour ce qui est de la collectivité des petites et moyennes entreprises au Canada, il n'y a pas de concurrence dans une grande partie du pays. Et on ne parle pas de sept ou huit entreprises; d'habitude, le titulaire est le seul propriétaire de l'infrastructure de réseau. Les nouveaux venus sont ceux qui peuvent se permettre des investissements fondés sur le risque pour essayer de livrer concurrence aux entreprises qui sont déjà établies dans ces endroits.

M. Michael Hennessy: Il n'y a absolument aucun moyen pour le marché canadien d'appuyer autant de concurrents. Comme le président l'a dit, ils vont finir presque inévitablement par se consolider ou par faire faillite. Je crois qu'on ne s'en est jamais caché. Lorsque le gouvernement a présenté sa politique, il a indiqué que si une telle situation devait se produire, ce ne serait pas la fin du monde et que les choses s'arrangeraient. Et cette position a été rendue publique.

M. Mirko Bibic: Très rapidement, sur le plan des services sans fil — et j'en ai parlé très brièvement dans ma déclaration préliminaire —, si on prend 15 pays européens, qui sont tous très peuplés, on constate qu'un d'entre eux a deux fournisseurs, sept en ont trois, six en ont quatre et seulement un en a cinq.

Il n'y a pas moyen pour le Canada d'appuyer les huit ou neuf fournisseurs. Alors le marché évoluera, des changements se produiront comme d'habitude, et nous finirons par trouver un certain équilibre. C'est, selon moi, la réponse brève à votre question.

M. Brian Masse: Cela nous ramène à la question — que j'ai soulevée devant les groupes d'experts précédents — selon laquelle certains Canadiens considèrent qu'ils n'ont pas le meilleur service au meilleur prix. Ces gens affirment payer une prime pour cela et que la façon de faire baisser les coûts n'est pas nécessairement grâce à la concurrence, mais plutôt au moyen de la réglementation, comme c'est le cas dans certains pays. Les États-Unis, par exemple, se sont dotés de grands pouvoirs réglementaires.

Qu'avez-vous à répondre là-dessus? Parce qu'il semble ressortir de tout cela que si nous élargissons le spectre et laissons entrer de nouveaux joueurs, il y aura davantage de compétition et, automatiquement, une baisse des prix. C'est ce à quoi s'attend le public, d'après ce que me disent les gens dans ma circonscription et ailleurs au Canada. Pourtant, ce n'est pas ce qui va nécessairement arriver.

J'aimerais donc savoir ce que vous pensez de ceux qui disent que nous devrions peut-être nous doter d'un système réglementaire plus fort afin de mesurer ce que les gens reçoivent, de quelle façon, et si cela correspond à la stratégie de marque que les compagnies utilisent pour faire de la publicité; sans parler du coût par rapport à d'autres pays.

M. Mirko Bibic: Je crois que nous devons bien comprendre qu'il y a une grande différence entre l'histoire telle qu'elle est racontée dans les pages affaires des journaux et les débats sur les politiques gouvernementales, qui se fondent grandement sur des rapports erronés de l'OCDE datant de 2007.

Je trouve que M. von Finckenstein a très bien répondu, l'autre jour, en disant que les services sans fil sont très concurrentiels au Canada et qu'ils nous offrent un très bon rapport qualité-prix. En plus, ce monsieur prend les rapports dépassés et fallacieux de l'OCDE avec un grain de sel. Je vous enjoint donc tous de vous fonder sur la réalité sur le terrain, s'il vous plaît.

• (1100)

Le président: D'accord, merci beaucoup, monsieur Masse.

Je remercie aussi nos trois témoins d'avoir comparu devant nous aujourd'hui.

Nous avons deux petites questions à traiter très rapidement, chers membres du comité. Je fais appel à votre indulgence.

Tout d'abord, j'aimerais avoir votre consentement pour faire diffuser un communiqué de presse indiquant que les personnes et les organisations qui n'ont pas été invitées à comparaître peuvent présenter des mémoires au comité, si elles le souhaitent. Ainsi, si cela vous convient, nous pourrions procéder, parce que nous ne disposons pas de beaucoup de temps d'ici à la fin de la semaine prochaine et la conclusion de ces audiences.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake: Oui. Je propose que nous nous en occupions mardi. On vient de me remettre le document et je n'ai pas encore eu l'occasion d'y jeter un coup d'oeil. Je crois donc, étant donné qu'il y a visiblement beaucoup de monde pour la prochaine séance qui est censée commencer sous peu, que nous devrions examiner cette question mardi, en priorité.

Le président: Le problème, c'est que si nous attendons jusqu'à mardi, cela ne donnera aux membres du public et aux organisations que 48 heures pour présenter des mémoires, ce qui est très peu. En revanche, si nous le faisons aujourd'hui, ils disposeront d'une semaine complète. Cela consiste simplement à indiquer aux membres du public qu'ils peuvent soumettre des mémoires au comité s'ils le désirent.

M. Mike Lake: Je n'ai absolument rien contre. Toutefois, je n'ai pas pu voir de quoi il retournait. C'est un peu difficile de se prononcer sur quelque chose qu'on vous annonce 30 secondes avant la fin d'une séance.

Le président: Monsieur Massé, allez-y.

M. Brian Masse: Je crois que nous devrions aller de l'avant. Il ne s'agit là que d'affaires courantes. Je trouve ironique que le gouvernement adopte cette position, alors qu'il vient tout juste de déposer à la Chambre des communes un projet de loi pendant que nous sommes assis ici.

Le président: Je vous remercie beaucoup. C'est fort utile et cela me donne une idée de l'orientation à prendre.

Deuxièmement, très rapidement, j'aimerais vous informer, conformément à l'ordre de renvoi 32(6) que le comité a reçu neuf décrets en conseil. Nous avons 30 jours pour les revoir si nous le voulons. Par conséquent, si des membres du comité sont intéressés à le faire, qu'ils s'adressent au président et nous pourrions en discuter.

Sans plus de...

M. Mike Lake: Pardon, si nous devons faire publier le communiqué de presse, j'aimerais préciser quelque chose. En le

lisant, je vois qu'on parle de la motion telle qu'elle a été adoptée, mais il n'y a aucun guillemet nulle part. Je crois donc que nous devrions indiquer clairement où commence et finit la motion.

Le président: Je vous remercie de me l'avoir signalé, monsieur Lake.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*
Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

If undelivered, return COVER ONLY to:
Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les Éditions et Services de dépôt
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Additional copies may be obtained from: Publishing and Depository Services
Public Works and Government Services Canada
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address: <http://www.parl.gc.ca>