



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 114

Le lundi 18 mars 2024

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le lundi 18 mars 2024

• (1100)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)):
Bonjour à tous et à toutes. Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 114^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous format hybride, conformément au Règlement.

Conformément à la motion adoptée par le Comité le mardi 26 septembre 2023, ainsi qu'à la motion adoptée le lundi 5 février 2024, le Comité reprend aujourd'hui son étude sur l'accessibilité et l'abordabilité des services sans fil et à large bande au Canada.

J'aimerais souhaiter la bienvenue aux témoins qui se joignent à nous aujourd'hui et les remercier d'être des nôtres. Nous accueillons M. Mirko Bibic, président et chef de la direction de BCE inc.. Nous recevons également M. Tony Staffieri, président et chef de la direction de Rogers Communications inc., qui est accompagné de M. Phil Hartling, président de la division des services sans fil. Nous accueillons enfin M. Darren Entwistle, président et chef de la direction de la société TELUS Communications.

Sans plus tarder, je cède la parole à M. Bibic pour cinq minutes.

M. Mirko Bibic (président et chef de la direction, BCE inc.):
Merci, monsieur le président.

Je remercie également les membres du Comité.

Je veux d'abord prendre quelques instants pour reconnaître que je me trouve sur les terres autochtones non cédées de la nation kaniien'kehá:ka, considérée comme la gardienne des eaux et des terres d'où je vous parle aujourd'hui.

À Bell, notre raison d'être est de transformer la façon dont les Canadiens communiquent entre eux et avec le reste du monde. Pour y arriver, nous offrons à nos clients l'accès au meilleur réseau à des prix attrayants, prix qui sont aujourd'hui significativement plus bas qu'aux États-Unis.

À la fin de l'année, Bell aura investi 23 milliards de dollars — je dis bien 23 milliards de dollars — dans l'élargissement de ses réseaux Internet pure fibre et 5G depuis 2020. Pendant la crise de la COVID-19, de très nombreuses entreprises ont décidé de réduire leurs investissements. Nous, au contraire, avons construit davantage.

Plus tôt ce mois-ci, Opensignal a reconnu Bell, la seule entreprise canadienne, comme un chef de file mondial en matière d'expérience de vitesse de réseau. De plus, pour la troisième année consécutive, Global Wireless Solutions a classé le réseau 5G de Bell comme étant le plus rapide au pays. Le service Internet pure

fibre de Bell offre quant à lui la meilleure technologie Internet au monde, et il est reconnu pour fournir les services Internet et WiFi les plus rapides au pays.

Nous avons investi dans la construction de ces réseaux non seulement pour nos clients à Montréal, à Toronto, à Québec et à Halifax, mais aussi pour les Canadiens dans des endroits comme Churchill, Happy Valley-Goose Bay, Lac-Beauport, Trois-Pistoles et Welland.

Nous travaillons également sans relâche sur l'amélioration de l'expérience client. Selon la Commission des plaintes relatives aux services de télécom-télévision, Bell a mieux fait que tous ses concurrents nationaux, ayant réduit sa part globale des plaintes de 6 %. C'est la huitième année consécutive où notre part diminue.

Nous continuons d'améliorer nos services pour offrir à nos clients une plus grande flexibilité grâce à nos outils numériques. Notre application mobile primée MonBell permet à nos clients de gérer plus facilement leurs services en ligne. De plus, notre outil de réparation virtuelle corrige les problèmes courants à partir de l'application MonBell.

Qui plus est, nos investissements dans la fibre optique, s'étendant du Manitoba à Terre-Neuve-et-Labrador, nous ont permis de faire concurrence aux câblodistributeurs qui dominent le marché des services Internet depuis bien trop longtemps. Au Québec, par exemple, nous avons déployé la fibre optique auprès de 2,7 millions de foyers et d'entreprises, apportant ainsi une connectivité de fibre fiable à des clients qui n'avaient pas ou que peu de choix auparavant.

• (1105)

[Traduction]

Cette concurrence accrue se traduit par une baisse de prix pour les Canadiens. Les données de Statistique Canada démontrent que les Canadiens paient aujourd'hui beaucoup moins cher pour les services sans fil et Internet que ce qu'ils payaient il y a quelques années.

De 2019 à janvier 2024, les prix des services sans fil ont diminué de plus de 47 % et ceux des services Internet de près de 8 %. En revanche, les Canadiens ont payé jusqu'à 18,5 % plus cher pour tous les biens et services depuis 2019, notamment l'essence, l'énergie et le logement.

Parallèlement à la baisse du prix de ses services, Bell a considérablement augmenté la quantité de données offerte à ses clients chaque mois. Pour un Canadien qui utilise entre cinq et sept gigaoctets de données sans fil par mois, les prix des services de notre marque Virgin Plus ont diminué de près de 30 %, soit 13 \$ par mois, depuis 2020. De plus, l'utilisateur obtient maintenant 50 gigaoctets de données pour ce prix, alors qu'auparavant, il avait accès à 5 gigaoctets.

Au cours des cinq dernières années, les prix des services sans fil sont en baisse au Canada, mais stables aux États-Unis et en hausse de 24 % au Royaume-Uni. En outre, les Canadiens déboursent maintenant moins d'argent pour les services sans fil que les Américains. Le forfait de 50 gigaoctets pour 34 \$ de Virgin est sept dollars moins chers que le forfait de 10 gigaoctets de la marque Cricket d'AT&T. Le client paie donc 7 \$ de moins pour obtenir cinq fois plus de données.

Du côté d'Internet, Virgin Plus offre l'Internet à 300 mégaoctets par seconde pour 55 \$. Le même forfait serait à 74 \$ aux États-Unis.

[Français]

Les prix au Canada baissent, et ce, malgré les prix du spectre imposés par le gouvernement, qui se classent parmi les plus élevés au monde. Plus récemment, les fournisseurs canadiens ont payé au gouvernement fédéral 8,9 milliards de dollars pour leurs licences de spectre de la bande de 3,5 GHz, alors qu'en Australie, les fournisseurs ont payé un dixième de ce montant.

Si les prix du spectre imposés par le gouvernement au Canada suivaient la moyenne mondiale, le montant de la facture des Canadiens pour les services sans fil diminuerait de 5 \$ par mois. Nous servons bien les Canadiens en offrant des réseaux de premier plan, en nous concentrant sur l'expérience client et en proposant des prix concurrentiels à l'échelle mondiale.

[Traduction]

Le terme « réduplication » est très présent dans les discussions en ce moment. De plus en plus, les Canadiens paient davantage et obtiennent moins de services. Mais chez Bell, comme le montrent les données, les Canadiens paient moins et profitent de meilleures offres.

Merci.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Je passe maintenant la parole à M. Staffieri, de chez Rogers.

[Traduction]

M. Tony Staffieri (président et chef de la direction, Rogers Communications Inc.): Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je suis Tony Staffieri. Je suis le PDG de Rogers. Je vous remercie de l'invitation d'aujourd'hui.

Je suis accompagné de Phil Hartling, président de [difficultés techniques].

Le président: Nous avons perdu le signal vidéo pour M. Staffieri.

Pendant que nous essayons de régler le problème, nous allons passer à notre prochain témoin.

Monsieur Entwistle, de Telus, la parole est à vous pour cinq minutes.

M. Darren Entwistle (président et chef de la direction, Société Telus Communications): Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du Comité.

[Français]

Bonjour, tout le monde.

[Traduction]

Aujourd'hui, j'illustrerai le fait que les prix des services sans fil ont baissé considérablement, car notre industrie des télécommunications offre plus de valeur aux Canadiens, et ce, malgré l'escalade des facteurs liés aux coûts de production que connaît notre industrie. De plus, j'insisterai sur le rôle essentiel que notre industrie joue dans l'économie et les sociétés canadiennes.

Premièrement, selon Statistique Canada, le prix des services sans fil a diminué de 50,4 % entre 2018 et 2023. Au cours de cette même période, la consommation moyenne de données a augmenté de 200 %, selon le CRTC. Notamment, pendant la période des Fêtes de 2023, les prix étaient 97 % moins chers qu'en 2020. De plus, par rapport aux pays du G7 et de l'Australie, le Canada offre la meilleure proposition de valeur, avec des prix de près de 5 % inférieurs au prix moyen que les fournisseurs étrangers exigeraient pour le même service.

Deuxièmement, alors que les prix des services sans fil diminuent, les prix des autres biens au Canada sont en hausse. Entre 2018 et 2023, le coût des loyers, des transports, de l'énergie, du logement et de la nourriture a augmenté de 22 à 27 %. Au cours de cette même période, notre gouvernement canadien a confirmé que les prix des services sans fil ont diminué plus rapidement que ceux de toute autre catégorie de biens et de services de consommation.

Troisièmement, alors que les prix des services sans fil diminuent, les coûts de construction et d'exploitation des réseaux sans fil augmentent considérablement. Le coût des équipements de télécommunications, payés principalement en dollars américains, a augmenté de plus de 24 % entre 2020 et 2023, et les hausses de prix des fournisseurs s'accroissent. Les coûts de la main-d'œuvre au Canada ont augmenté de 17 %. Les services publics et l'électricité ont augmenté de 15 %, tandis que les prix des carburants ont grimpé en flèche de 54 %. Par ailleurs, les fournisseurs canadiens paient déjà les coûts du spectre les plus élevés de l'OCDE. Au cours des 10 dernières années, les fournisseurs ont payé 29 milliards de dollars pour des licences d'utilisation du spectre. En effet, la seule vente aux enchères du spectre de 3 500 mégahertz au Canada, si important pour les réseaux 5G, a rapporté un montant record de 9 milliards de dollars aux exploitants de services de télécommunications. En revanche, au Japon et en Corée du Sud, le spectre a été cédé afin que les exploitants puissent concentrer leurs dépenses sur le déploiement. En 2021, ces droits d'utilisation du spectre représentaient 100 \$ sur la facture annuelle de téléphonie sans fil de chaque Canadien.

Quatrièmement, bien que ces facteurs liés aux coûts au Canada soient 103 % plus élevés que ceux des pays du G7 et de l'Australie, nous continuons d'investir et d'exploiter les réseaux de la meilleure qualité au monde. Telus a investi 259 milliards de dollars dans l'infrastructure et l'exploitation du réseau au cours des 24 dernières années. Cela a contribué à ce que les réseaux sans fil se classent régulièrement parmi les meilleurs au monde — pour ce qui est de la vitesse, de la qualité, de l'expérience de l'utilisateur et de la couverture, selon l'OCDE. Le secteur des télécommunications a également fait progresser rapidement la couverture 5G, atteignant 90 % de notre population et continuant de croître.

Ensuite, Telus offre aux Canadiens à faible revenu un accès hautement subventionné à une connectivité à haute vitesse. Dans le cadre du programme de Telus « Connectés pour l'avenir », nous offrons des services Internet et sans fil à très bas prix à 1,1 million de familles et de personnes âgées canadiennes mal desservies.

En effet, notre industrie devrait être une source de fierté nationale, étant donné qu'elle est le moteur de l'économie numérique du Canada et de nos sociétés numériques. De 2009 à 2019, la connectivité à large bande a permis de réaliser près de 20 % de la productivité du travail au Canada. Selon Statistique Canada et PricewaterhouseCoopers, notre industrie a généré près de 77 milliards de dollars en PIB direct pour le Canada en 2022 seulement. De plus, notre industrie soutient 724 000 emplois, dont les salaires sont 42 % plus élevés que ceux des services.

• (1110)

Chez Telus, notre soutien caritatif et social pour les Canadiens est vraiment inégalé.

Depuis 2000, nous avons versé 1,7 milliard de dollars à nos communautés et aux citoyens dans le besoin. Cela inclut 2,2 millions de jours de service, soit plus que toute autre entreprise dans le monde.

Par l'entremise de Telus Santé et Telus Agriculture, nous tirons parti des technologies à large bande pour répondre aux défis les plus pressants de la société dans la transformation des systèmes de soins de santé et la sécurité alimentaire.

Il est important de noter que nous soutenons également la prospérité et les moyens de subsistance de millions de Canadiens qui détiennent des parts dans Telus. Cela inclut les personnes âgées qui dépendent de nos dividendes pour les revenus qui leur permettent de vivre. Bien entendu, cela inclut les membres de l'équipe de Telus qui, collectivement, représentent notre quatrième actionnaire en importance.

Il est clair que l'industrie des télécommunications offre une valeur ajoutée et des prix plus bas aux Canadiens et qu'elle joue un rôle de premier plan pour renforcer l'économie nationale.

Je vous remercie.

• (1115)

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Staffieri, vous avez maintenant la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Merci, monsieur le président, et bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je vous remercie de l'invitation aujourd'hui.

Je suis accompagné de Phil Hartling, président de notre division du sans-fil.

J'ai suivi les travaux de ce comité, et je suis heureux d'apporter des faits et de corriger certaines hypothèses inexacts.

L'abordabilité est un problème au Canada, un problème réel et ressenti par de nombreux Canadiens. D'autres industries profitent de la tendance à l'inflation au Canada pour offrir aux Canadiens la même chose ou moins à des prix plus élevés. Rogers fait exactement le contraire. Nous baissons nos prix et offrons plus aux Canadiens. Les entreprises des autres secteurs ne peuvent tout simplement pas en dire autant.

Je pense que notre discussion d'aujourd'hui doit se fonder sur des faits, et en voici quelques-uns.

Notre réseau sans fil touche 99 % de la population, mais ne couvre que 12 % de notre territoire. Nous investissons dans la technologie satellite-mobile pour connecter toutes les régions du pays. Notre zone de couverture d'Internet atteint aujourd'hui 60 % des ménages. Nous investissons pour atteindre tous les foyers.

Au cours de la dernière décennie, Rogers a investi plus de 40 milliards de dollars dans ses réseaux. Pour mettre les choses en contexte, c'est plus que les 39 milliards de dollars d'engagements financiers annoncés par le gouvernement fédéral pour la Stratégie nationale pour le logement. L'an dernier, nous avons notamment investi plus de 1 milliard de dollars pour gérer l'énorme augmentation de l'utilisation des données sans fil.

Chaque année, nous réinvestissons 90 % de nos profits au Canada. Il s'agit d'investissements dans les infrastructures, les emplois et l'économie du Canada. Nous réalisons ces investissements records alors que l'inflation fait grimper le coût des matières premières et de la main-d'œuvre.

En outre, le gouvernement fédéral impose aux entreprises de services sans fil des coûts plus élevés que dans de nombreux autres pays. Nous avons payé sept fois plus que les entreprises américaines pour le spectre de 3 500 mégahertz. Pour les bandes basses de cinq gigaoctets, nous avons payé plus de 50 % de plus. Les droits annuels liés aux fréquences au Canada sont parmi les plus élevés au monde. Ils ont augmenté de 15 % en trois ans. Malgré tout cela, nous baissons les prix pour les Canadiens.

Les données de Statistique Canada fournies par le gouvernement fédéral montrent que les prix des services sans fil ont baissé de près de 50 % au cours des cinq dernières années. Rien que l'année dernière, ils ont baissé de 16 %.

Rogers a été le chef de file de cette tendance. Nous avons réduit de plus de 70 % le coût des données pour notre forfait de cinq gigaoctets le plus populaire. Nous avons été les premiers à baisser le prix d'entrée de notre forfait de cinq gigaoctets de plus de 40 % pour le ramener à 50 \$. Nous avons lancé le programme national de services sans fil « Connectés pour l'avenir » avec un téléphone intelligent gratuit de cinq gigaoctets et un forfait de cinq gigaoctets à 25 \$ pour plus de 2,5 millions de Canadiens à faible revenu admissibles. Nous offrons 50 gigaoctets pour 34 \$ avec notre marque Fido, tout cela au cours de l'année écoulée depuis notre collaboration avec Shaw.

Les clients obtiennent plus pour moins, en chiffres absolus et par gigaoctet.

Il y a peu d'industries de nos jours où l'on constate des investissements sans précédent et où les consommateurs reçoivent plus, souvent à un coût moindre. C'est le résultat d'une concurrence rigoureuse. L'année dernière, il y avait environ 3 000 plans tarifaires sur le marché, et 4,9 millions de Canadiens ont changé de fournisseur.

Qu'est-ce que cela signifie? Cela signifie qu'il y a plus de choix.

On ne peut pas en dire autant du Royaume-Uni ou des États-Unis. L'indice des prix à la consommation des services sans fil au Royaume-Uni a augmenté de 24 % au cours des cinq dernières années. Aux États-Unis, il a augmenté de 1,5 %. Les prix des services sans fil sont plus élevés aux États-Unis qu'au Canada.

Je me réjouis de notre discussion d'aujourd'hui, mais je veux m'assurer que nous nous appuyons sur des faits.

Je vous remercie.

• (1120)

Le président: Je vous remercie.

Pour lancer la discussion, je vais céder la parole au député Williams, pour six minutes.

M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC): Merci, monsieur le président.

Nous sommes ici parce que les Canadiens nous font part de statistiques différentes de celles que nous entendons aujourd'hui. Ils nous disent qu'ils continuent de payer des prix de téléphone cellulaire parmi les plus élevés au monde. Après huit ans de gouvernement libéral, le coût de presque tout a augmenté, comme l'ont déjà mentionné nos témoins. Lorsque nous avons examiné les prix de l'épicerie, nous avons examiné la banque d'alimentation Daily Bread du Grand Toronto, et 300 000 personnes fréquentent cette banque alimentaire. Les cellulaires ne sont plus un luxe. Ils sont essentiels.

Si on examine certains des faits, on constate que les vols de voitures ont augmenté de 300 % à Toronto seulement. Les gens utilisent maintenant des cellulaires pour installer des dispositifs Air-Tag d'Apple pour savoir où leurs voitures vont. Ils ont des caméras de sonnette parce qu'ils cherchent à prévenir les invasions de domicile. Les gens utilisent leur cellulaire pour trouver des coupons pour aller à l'épicerie.

Les téléphones cellulaires ne sont pas un luxe. Ils sont essentiels, et que se passe-t-il lorsque les Canadiens utilisent de plus en plus de téléphones cellulaires? Ils utilisent plus de données. Si on regarde les faits, d'ici 2026, les Canadiens auront besoin en moyenne d'environ 50 gigaoctets par mois rien que pour utiliser les fonctions essentielles sur leur téléphone cellulaire, et nous ne parlons même pas des médias sociaux et d'autres utilisations.

Nous examinons les autres pays et nous comparons les prix avec ceux des autres pays. Nous avons constaté que la concurrence est plus forte aux États-Unis. Elle est aussi plus forte en Australie. Ce qui se passe, c'est que les prix ont baissé. M. Staffieri et M. Hartling nous ont dit que les prix chez Rogers étaient inférieurs à ceux aux États-Unis et en Australie.

Maintenez-vous cette affirmation?

M. Tony Staffieri: Il est important que nous soyons clairs en ce qui concerne les faits, et les faits sont de deux ordres. Premièrement, les prix baissent au Canada selon les propres mesures du gou-

vernement, d'après Statistique Canada. Comme je l'a dit dans ma déclaration liminaire, ils ont baissé de 16 % au cours des...

M. Ryan Williams: Je suis désolé. Mon temps est limité. Je vous ai posé une question directe. Les prix au Canada sont-ils inférieurs à ceux en vigueur aux États-Unis et en Australie, comme l'a déclaré M. Hartling l'autre jour? Oui ou non?

M. Tony Staffieri: Quand vous examinez nos plans tarifaires ici au Canada, ils sont plus bas. Les faits sont indéniables, par rapport aux États-Unis. Je vous encourage à consulter les renseignements que Rogers a remis à ce comité après...

M. Ryan Williams: Merci beaucoup, monsieur Staffieri.

Je vais comparer les prix de Fido avec ceux d'autres fournisseurs. Fido est une marque de Rogers. C'est votre marque la moins chère. Il y a des Canadiens qui ont de la difficulté à subvenir à leurs besoins. Ils recherchent un forfait qui leur offre le plus de données pour le prix le moins cher. Fido coûte environ 34 \$ par mois, alors que Mint Mobile aux États-Unis et Moose, un excellent fournisseur en Australie, offrent tous les deux des forfaits meilleur marché. Qui plus est, ces deux fournisseurs proposent des forfaits 5G. Il importe que les Canadiens le sachent.

Rogers, Telus et Bell nous rappellent que le réseau 5G a été déployé presque partout au Canada. Nous avons l'un des réseaux les plus avancés, et pourtant Fido est seulement offert en 4G.

D'après moi, si nous avions au Canada des opérateurs comme Mint Mobile aux États-Unis, les prix pour un forfait 5G seraient moins chers. L'Australie jouit de plusieurs opérateurs de téléphonie mobile sans réseau, ou ORVM, à faible prix sur le réseau 5G. Pensez-vous que le marché est suffisamment concurrentiel au Canada? Fido proposerait-il des forfaits 5G s'il y avait plus de concurrence?

M. Tony Staffieri: La concurrence est forte au Canada, et plusieurs choix s'offrent aux consommateurs. Rien que l'année dernière, 4,9 millions de Canadiens ont changé de fournisseur. Chez Rogers, 20 % de nos clients ont changé de forfait. Les Canadiens ont des choix, et le marché est très concurrentiel.

Vous avez comparé nos tarifs à ceux pratiqués aux États-Unis en donnant l'exemple de Fido à 34 \$. Nous avons d'autres forfaits sous la bannière Chatr qui coûtent aussi peu que 19 \$. Si l'on ajoute à cela que nous avons les meilleurs réseaux au monde, notre rapport qualité-prix est certainement parmi les meilleurs, sinon le meilleur, et est sans aucun doute supérieur à celui aux États-Unis.

M. Ryan Williams: Monsieur Staffieri, je viens de nommer des fournisseurs aux États-Unis et en Australie qui demandent ces prix-là, non pas pour un service 4G, mais pour le 5G. Aux États-Unis et en Australie, le 3G est désuet. Au sud de la frontière, on le retire des réseaux parce qu'il y a plus de concurrence.

Revenons toutefois à la principale raison de ces audiences. Vous avez dit que vous alliez augmenter vos prix de 9 \$.

J'aimerais m'adresser aux représentants de Bell et Telus. Allez-vous emboîter le pas à Rogers et hausser, éventuellement de 9 \$ par mois, les prix de vos forfaits de téléphonie mobile?

• (1125)

M. Mirko Bibic: Nous nous employons à faire baisser les prix et à offrir les meilleurs services possible au plus grand nombre de Canadiens. J'ai prêté attention à votre échange avec M. Staffieri. À des fins de comparaison, Virgin est une marque de Bell, et nous offrons le service Virgin Plus en 5G. Nos prix sont sans contredit inférieurs à ceux aux États-Unis.

M. Ryan Williams: Merci, monsieur.

Je vous ai toutefois posé une question bien précise. Allez-vous faire comme Rogers et augmenter vos prix jusqu'à 9 \$, oui ou non?

M. Mirko Bibic: Nous cherchons à faire baisser les prix, d'où notre forfait Virgin Plus à 50 gigaoctets, qui est offert à 34 \$. C'est celui auquel vous faisiez allusion dans votre échange avec M. Staffieri. C'est un forfait sur le réseau 5G, qui coûte moins cher qu'aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie et en France.

M. Ryan Williams: Merci. Vous n'avez toutefois pas répondu à ma question.

Monsieur Entwistle, pourriez-vous répondre à ma question par oui ou non? Allez-vous augmenter vos prix jusqu'à 9 \$ par mois?

M. Darren Entwistle: Nous avons procédé à plus de 400 changements de prix au cours des 12 derniers mois. Quatre-vingt-dix pour cent de ces changements de prix étaient des baisses de prix. Seulement 10 % étaient des augmentations de prix.

Je ne vais pas parler de la fixation des prix dans une tribune avec mes deux concurrents ici présents.

Pour répondre directement à votre question, j'ai très confiance que le prix moyen par gigabit va baisser dans l'intérêt des Canadiens.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Sorbara, la parole est à vous.

M. Francesco Sorbara (Vaughan—Woodbridge, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bienvenue, messieurs, à ce groupe de témoins et à notre comité.

La première chose que je veux dire s'adresse à chacun des PDG.

Bon nombre des observations que nous avons entendues dans cette salle sur la dynamique concurrentielle du marché canadien du sans-fil ou des télécommunications ont été accueillies avec un certain scepticisme et peut-être quelques rires. Je tiens à ce que ce soit consigné au compte rendu.

Nous pouvons débattre de la dynamique concurrentielle et de son évolution sur le marché canadien du sans-fil au cours des 20 ou 30 dernières années. J'ai été analyste de recherche pendant de nombreuses années. J'ai couvert un grand nombre de vos entreprises. Je comprends bien la dynamique.

Ma première question s'adresse aux représentants de Rogers. Elle porte sur l'annonce de la hausse des prix, que ce soit 7, 9 ou 10 \$ ou de n'importe quel autre chiffre. Dans le contexte de la crise de l'abordabilité que connaissent de nombreux Canadiens, admettriez-vous que le moment n'était pas bien choisi? Si je peux utiliser l'expression « faire la sourde oreille », pour les clients et la population canadienne, ce n'était probablement pas la bonne annonce à faire à ce moment-là.

Cela s'adresse à M. Staffieri.

M. Tony Staffieri: Je vous remercie.

Nous avons modifié notre plan de tarification en janvier de cette année. Ces modifications visaient un petit pourcentage de notre clientèle. La moyenne était de 5 \$. Pour la plupart de ces clients, c'était 4 \$ ou moins. Je répète qu'il s'agit d'un petit pourcentage de notre clientèle totale.

L'autre point important à signaler est qu'il s'agit de clients qui bénéficient d'anciens plans dont le contrat a expiré. Les clients pouvaient aller en ligne — en deux clics, ils pouvaient souscrire à un plan qui était sur le marché et qui leur offrait le meilleur rapport qualité-prix dans leur situation — ou ils pouvaient nous appeler et nous pouvions travailler avec eux. C'était vraiment l'aspect le plus important pour nous.

Cela dit, c'est dans le contexte des plans de tarification qui sont sur le marché et qui continuent de baisser mois après mois et année après année. J'ai mentionné précédemment qu'en moyenne, 3 000 plans de tarification et promotions ont été commercialisés l'an dernier. C'est plus de 250 par mois.

Nous constatons qu'un grand nombre de nos clients — plus de 20 % en fait — cherchent continuellement à obtenir le meilleur rapport qualité-prix. Notre environnement concurrentiel nous pousse à proposer des plans et des offres qui vont nous permettre de gagner la confiance des Canadiens.

M. Francesco Sorbara: Merci, monsieur Staffieri, de ces observations.

Je vais m'adresser à M. Bibic, de Bell.

J'aurais pu le faire pour chacune des entités. J'ai choisi Bell ce matin. J'ai sorti votre 20-F et votre formulaire d'information annuel. J'ai regardé certains chiffres de la division mobile. Vous bénéficiez d'une marge bénéficiaire avant intérêts, impôts et amortissements, ou BAIIA, de 40 %. Vous bénéficiez tous d'une bonne marge sur votre BAIIA en ce qui concerne vos activités sans fil.

Oui, il y a un taux de désabonnement chez Bell en particulier. Je n'ai pas regardé pour Rogers et Telus ce matin. Je présume que c'est la même chose.

Vos mesures du revenu moyen par utilisateur, ou RMPU, continuent d'augmenter. Je présume que c'est dû aux plans de données que les gens utilisent. Ils montent dans la chaîne de valeur, ce qui est un peu plus cher.

Si vous êtes si convaincus que les prix ont baissé, pourquoi y a-t-il tant de scepticisme sur le marché? Est-ce parce que vous ne communiquez pas correctement? Est-ce parce que les données statistiques ne sont pas correctes? Pourquoi y a-t-il tant de scepticisme sain sur le marché?

Je vais commencer avec le président de BCE, puis je m'adresserai à M. Entwistle de Telus, je vous prie.

• (1130)

M. Mirko Bibic: C'est une excellente question. Les conversations comme celle d'aujourd'hui sont très importantes. Elles nous permettent de communiquer en tenant un véritable dialogue fondé sur les faits. Nous devrions justement utiliser la réunion d'aujourd'hui pour mieux véhiculer notre message aux Canadiens. Nous parlons de choses sérieuses. Les Canadiens se préoccupent de l'abordabilité. L'étude porte également sur l'accessibilité. Elle traite en fait des deux sujets.

Chose certaine, notre engagement envers les Canadiens depuis les cinq dernières années a été d'investir massivement pour renforcer les réseaux, améliorer le service à la clientèle et évidemment, réduire les prix. J'ai indiqué en répondant à la question précédente que les prix avaient diminué. Ils sont inférieurs aux prix dans des pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie et la France.

Je vous ai donné l'exemple de Virgin Plus sur la 5G. Il suffit de comparer 2019 et 2024 au Canada. Certains forfaits que nous offrons comportent 10 fois plus de données pour 40 \$ de moins par mois. En 2019, nous offrons 6 gigaoctets pour 90 \$. Actuellement, dans la 5G, nous offrons 60 gigaoctets pour 50 \$. Voilà une réduction considérable. Je peux vous fournir une grande variété de données sur la 4G et la 5G qui vous permettront de constater une baisse évidente des prix.

M. Francesco Sorbara: Merci.

Je suis à peu près certain qu'il ne me reste plus de temps.

À tous les présidents et chefs de la direction, si vous vouliez bien transmettre au Comité les données sur la comparaison des prix dont M. Bibic a parlé, j'aimerais beaucoup les examiner, à part bien sûr si ce sont des renseignements exclusifs ou de nature concurrentielle. Ce serait formidable d'obtenir ces informations.

M. Mirko Bibic: Merci de votre question. Nous allons soumettre ces informations au Comité.

Merci.

Le président: Vous pouvez répondre, monsieur Entwistle. Je vais vous accorder du temps.

M. Darren Entwistle: Je pense que nous assistons à une augmentation massive de la consommation de données. Les Canadiens font partie des plus grands consommateurs de données dans le monde. Ils en consomment presque deux fois plus que les Allemands et plus de deux fois plus que les Italiens. Voilà qui témoigne de la valeur énorme du sans-fil pour les Canadiens, car cette technologie leur permet de gérer les aspects logistiques de leur vie de manière plus efficace et efficiente. Le sans-fil tient une grande place dans la réalité des Canadiens.

Je ne vais pas répéter les commentaires au sujet des prix moins élevés. Je vais plutôt vous reporter aux études de Statistique Canada, au rapport réalisé par Wall Communications pour Innovation, Sciences et Développement économique et aux publications de l'OCDE.

L'autre élément qui n'est pas pris en compte à mon avis est le coût des appareils. Nous ne contrôlons pas les conséquences économiques de cette part de notre offre de service. Ces conséquences économiques sont déterminées par les fabricants et constituent un facteur important du coût payé par les consommateurs canadiens.

Finalement, pour revenir à la rentabilité et au commentaire du député, la rentabilité est une de nos principales responsabilités à l'égard de nos parties prenantes. Cet aspect est primordial, car nous réinvestissons les profits dans le déploiement de réseaux à large bande de calibre mondial dont profitent grandement les Canadiens. Les profits nous permettent également de rembourser la dette contractée pour la construction de ces réseaux. La dette est en hausse de 50 % dans le secteur. Ces profits sont remis aux Canadiens sous forme de taxes. Depuis mon arrivée chez Telus, la société a payé plus de 57 milliards de dollars en taxes et en remises du spectre. Les profits aident aussi à financer les programmes Connec-

tés pour l'avenir, qui sont destinés aux Canadiens mal desservis par les services de télécommunication. Ces programmes fortement subventionnés offrent des services à bas prix à 1,1 million d'abonnés au pays.

En somme, il y a une symétrie du profit et il est important de le comprendre.

• (1135)

Le président: Merci, monsieur Entwistle.

[Français]

Je cède la parole à M. Garon pour six minutes.

M. Jean-Denis Garon (Mirabel, BQ): Merci, monsieur le président.

J'aimerais d'abord présenter mes excuses aux témoins, puisque je vais demander à mes collègues de débattre d'une motion urgente que j'ai déposée le 14 mars et qui porte sur Rio Tinto. J'espère que nous serons en mesure de l'adopter rapidement. Elle traite d'un événement qui a causé une onde de choc importante au Saguenay—Lac-Saint-Jean et qui pourrait compromettre un nombre important d'emplois au cours des prochaines années. Je vais vous lire la motion, dont mes collègues ont reçu le texte:

Considérant que le ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie a accordé en mai 2018 et en juin 2021 un financement totalisant 80 M\$ à Rio Tinto et Alcoa pour le développement et le déploiement de la technologie ELYSIS au sein d'alumineries existantes de l'industrie pour une production d'aluminium carboneutre;

Considérant que cet investissement visait, en plus de rendre ce secteur de la production plus Vert, la création et le maintien de milliers d'emplois notamment au Québec dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean;

Considérant que les travaux liés à la commercialisation du procédé devaient être réalisés à compter de 2024, mais que l'entreprise a récemment annoncé que l'implantation de la technologie ELYSIS ne serait disponible qu'au milieu des années 2030 et qu'elle prévoyait des dépassements de coûts au budget initial de 240 M\$;

Que, conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité invite à comparaître dans un premier temps, Jérôme Péresse, chef de la direction Aluminium de Rio Tinto, et par la suite le ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie, monsieur François-Philippe Champagne, à raison de deux heures chacun, au sujet de la faisabilité et de l'échéance prévue pour l'implantation de la technologie ELYSIS au sein des installations de l'entreprise, des coûts supplémentaires anticipés et des retombées économiques estimées.

J'ai deux éléments à ajouter en guise de contexte. D'abord, il en va de l'avenir de cette industrie au Saguenay—Lac-Saint-Jean. On sait l'importance de la réduction des émissions de carbone et de cette industrie au Saguenay—Lac-Saint-Jean. Cette annonce de Rio Tinto Alcan selon laquelle elle va repousser à une très longue échéance le déploiement de cette technologie a causé une onde de choc importante dans la région.

Deuxièmement, indépendamment de certains éléments des plateformes électorales de l'ensemble des partis ici présents concernant l'environnement, qu'il s'agisse de la tarification du carbone ou d'autre chose, nous nous entendons tous sur la nécessité de réduire les émissions de carbone et de recourir à de nouvelles technologies pour ce faire. Par conséquent, nous devrions être en mesure d'adopter rapidement cette motion, qui est fondamentale pour le Québec.

Le président: Merci d'avoir présenté cette motion, monsieur Garon.

Monsieur Turnbull, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Ryan Turnbull (Whitby, Lib.): Merci, monsieur Garon, de présenter cette motion sur un sujet qui mérite certainement notre attention.

Je voudrais rapidement préciser deux choses.

Il faudrait d'abord préciser que la motion n'aurait pas pour effet de retarder l'étude du projet de loi C-27, mais quelle serait examinée à l'issue de nos travaux sur cette mesure.

Ensuite, un autre petit changement que je voudrais proposer serait de supprimer le terme « each » dans le dernier paragraphe de la version anglaise de manière à indiquer la tenue d'une seule réunion de deux heures. Selon mon interprétation, la version actuelle indique la tenue de deux réunions de deux heures, ce qui fait au total quatre heures.

Si M. Garon est disposé à apporter cette modification mineure et à préciser que le sujet de la motion serait étudié après les travaux liés au projet de loi C-27, je vais certainement donner mon appui, et nous pouvons probablement en dire autant des autres députés de ce côté-ci de la table.

Merci.

Le président: Avant de céder la parole à M. Masse, je dois vérifier si nous avons un consensus sur la question de M. Turnbull. Si ce n'est pas le cas, un amendement sera proposé.

[Français]

Monsieur Garon, vous avez la parole.

• (1140)

M. Jean-Denis Garon: L'important, c'est que nous ne retardions pas l'étude du projet de loi C-27, mais que nous puissions entendre ces gens à courte échéance. Je peux accepter que nous rencontrions les gens de Rio Tinto pour une heure et le ministre pour une heure, mais nous préférons que ça se fasse durant la même réunion. Nous pourrions ensuite évaluer le besoin d'une réunion supplémentaire, mais nous devons respecter l'échéancier que nous nous sommes donné pour l'étude du projet de loi C-27. Je suggère donc que nous invitions tous ces gens le plus tôt possible, le 8 avril idéalement, à notre retour, ce qui leur donnera aussi le temps de se préparer.

Le président: Si je comprends bien, il y a consensus pour retirer le mot « chacun ». Il s'agirait donc de tenir une réunion de deux heures, durant laquelle nous aurions le président de Rio Tinto pour une heure et le ministre pour une heure.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

Des voix: D'accord.

(L'amendement est adopté.)

Le président: Nous allons maintenant débattre de la motion modifiée.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): J'aimerais obtenir des précisions. Au Comité, la tradition veut que la présentation de motions n'affecte pas le temps de parole des autres députés pendant des interventions cruciales comme celle-ci. Je veux donc m'assurer que la motion n'empiètera pas sur mon temps de parole aujourd'hui.

Par ailleurs, je trouve très préoccupant le sujet soulevé par la motion.

Je voudrais confirmer avec vous que la motion du Bloc ne prendra pas de temps de parole aux autres députés qui veulent intervenir pendant la réunion aujourd'hui.

Le président: Cela dépend du Comité. Si nous votons sur la motion rapidement, nous pourrions poursuivre la période de questions, mais je ne peux pas le garantir.

J'espère, monsieur Masse, que vous aurez l'intégralité de votre temps de parole.

M. Brian Masse: Très bien. Je vous remercie de ces précisions, car cette question est importante et je voudrais appuyer le député, mais pas si cela m'empêche de faire les choses correctement.

Le président: D'accord.

Y a-t-il d'autres commentaires sur la version modifiée de la motion présentée par M. Garon? Avons-nous besoin d'un vote, ou avons-nous un consensus?

(La motion modifiée est adoptée. [Voir le Procès-verbal])

Le président: Monsieur Garon, il vous reste environ quatre minutes.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Je veux assurer à mon collègue que mon objectif n'était pas de réduire son temps de parole. Étant un nouveau membre du Comité, je prends bonne note de la tradition et je le remercie de son commentaire.

Monsieur Bibic, au Canada, les grandes compagnies de télécommunications sont propriétaires des infrastructures, comme les tours cellulaires. Dans ce contexte, des frais d'itinérance idéalement peu élevés et l'accès par les compagnies rivales à ces infrastructures sont essentiels pour garantir un minimum de concurrence. Selon Bell, comment se fait-il que les frais d'itinérance soient si élevés? J'aimerais avoir une réponse assez succincte.

M. Mirko Bibic: Personnellement, je crois plutôt que le cadre réglementaire et les agissements de Bell ont permis à la concurrence de se développer. C'est la raison pour laquelle, au Canada, il y a maintenant quatre joueurs nationaux qui se font concurrence, ce qui fait que les prix ont été réduits de façon considérable — nous en discutons depuis le début de la réunion, soit depuis 11 heures.

En passant, j'aimerais dire que l'Australie, la Finlande, l'Allemagne, l'Irlande, la Corée du Sud et les États-Unis n'ont pas quatre fournisseurs nationaux de services sans fil. Il y a donc eu des progrès.

M. Jean-Denis Garon: Je comprends la mauvaise habitude qu'on a de se comparer aux pires. Je l'apprécie peu, mais je comprends que c'est une habitude des grands joueurs.

Prenons l'exemple de Vidéotron. Des représentants sont venus témoigner publiquement devant le Comité, et ils nous ont dit qu'ils essayaient de négocier des frais d'itinérance plus bas afin de percer certains marchés. Ils nous ont aussi dit ne pas avoir les infrastructures nécessaires, notamment dans l'Ouest du pays.

Sauf erreur, je crois que Bell a fait appel d'une décision d'arbitrage. Effectivement, comme vous l'avez dit, vous avez investi massivement dans les infrastructures, ce que nous reconnaissons, et vous avez donc des infrastructures de calibre mondial. Or, il me semble qu'il y a des capacités qui sont sous-utilisées. De plus, selon vos concurrents, notamment Vidéotron, toutes les manœuvres sont bonnes pour écarter ces concurrents. Que répondez-vous à cela?

M. Mirko Bibic: Je vous remercie de la question.

J'aimerais faire deux brefs commentaires.

Premièrement, la Corée du Sud, les États-Unis, l'Allemagne et l'Australie sont des chefs de file, mais le Canada est meilleur.

Deuxièmement, Bell n'a pas fait appel de la décision d'arbitrage qui concerne les frais d'itinérance. Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes a tranché concernant ces coûts chez Bell et Québecor, et nous n'avons pas porté cette décision en appel.

• (1145)

M. Jean-Denis Garon: D'accord.

Les grands fournisseurs de téléphonie cellulaire nous ont dit que les frais avaient diminué au fil des ans, et c'est vrai. D'ailleurs, mon collègue conservateur y a fait allusion tout à l'heure. Par contre, ces frais ont diminué dans tous les pays développés, comme c'est le cas une fois n'importe quelle technologie adoptée par un grand nombre de personnes.

Quand nous avons reçu les représentants du Bureau de la concurrence et du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, nous leur avons demandé si les frais avaient baissé davantage au Canada que dans les autres pays dont vous avez parlé. Bien que ces frais aient baissé au Canada, nous faisons quand même piètre figure, puisque ces frais ont davantage baissé dans ces autres pays.

Je comprends que la concurrence n'est peut-être pas parfaite et qu'il y a des instances réglementaires qui essaient d'augmenter le niveau de concurrence. Cela dit, êtes-vous d'avis que, dans les prochaines années, il va falloir continuer à baisser les frais, pour que les pourcentages de ces réductions soient supérieurs à ceux des grands pays auxquels vous vous comparez?

M. Mirko Bibic: Au Canada, comme je l'ai souligné dans ma présentation, les prix ont baissé de 47,1 % ces cinq dernières années. Or, comme je pense que M. Staffieri l'a mentionné, les prix ont augmenté de 1,5 % aux États-Unis, et de 24,4 % en Angleterre. Donc, les prix baissent de façon considérable ici et augmentent ailleurs. Ce matin, nous avons comparé à plusieurs reprises les prix actuels au Canada à ceux en vigueur aux États-Unis, en Angleterre, en Australie et ailleurs, et nos prix sont plus bas.

Pour revenir au pourcentage, nos prix baissent, et les prix absolus d'aujourd'hui sont plus bas que dans plusieurs pays. Comme je l'ai dit, nous voulons investir encore plus au Canada pour mieux servir les Québécoises, les Québécois, les Canadiens et les Canadiennes. Nous voulons en faire plus, mais il nous faut un cadre réglementaire prévisible et des politiques publiques fédérales qui encouragent les investissements. Or, malheureusement, ces jours-ci, les décisions réglementaires nuisent aux investissements.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Garon.

Monsieur Masse, la parole est à vous.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence. J'aurais souhaité les voir en personne, mais rappelons-nous que ces témoins étaient réticents au départ à se présenter devant le Comité. Cette attitude en dit long sur leur considération pour les Canadiens. Les choses ont été moins compliquées avec un autre témoin qui a comparu lors d'une réunion précédente.

Je voudrais me concentrer sur quelque chose d'important que M. Entwistle a mentionné. Les gouvernements conservateurs et libéraux qui se sont succédé ont empoché 25 milliards de dollars grâce à la vente aux enchères du spectre, mais ces revenus n'ont pas été restitués aux consommateurs. Il y a eu des problèmes importants de fixation des prix.

Monsieur Entwistle, vous avez indiqué que le financement du spectre s'élevait à 100 \$ annuellement. Ces droits sont-ils les mêmes partout, ou seulement dans votre entreprise?

M. Darren Entwistle: Ces droits sont les mêmes partout. Ils démontrent que les ventes aux enchères du spectre qui se succèdent font payer aux fournisseurs canadiens de services de télécommunication sans fil les prix les plus élevés au monde pour le spectre. Ces droits représentent une part importante de nos coûts de base et ne concordent pas avec les politiques d'abordabilité.

M. Brian Masse: Oui. Ce point vaut la peine d'être mentionné, car nous sommes prisonniers d'un coût qui est de toute évidence devenu un fardeau pour les Canadiens. De Maxime Bernier au ministre actuel, tous les ministres ont tiré profit de ces revenus sans mettre en place de régime de protection des consommateurs. Il faut garder ces choses en tête.

Ma prochaine question s'adresse à vous, monsieur Staffieri. Votre rémunération s'élève à 31,5 millions de dollars. Ce chiffre est-il exact? C'est ce qu'on m'a dit et c'est ce qui est rapporté dans les médias. Votre rémunération est beaucoup plus élevée que celle de vos employés. Y a-t-il un point de rupture quelque part? J'ai déjà travaillé avec Ted Rogers. Je crois que M. Rogers n'a jamais reçu 31,5 millions de dollars par année. Comment expliquez-vous aux employés que vous représentez l'énorme différence entre votre traitement et celui d'un employé moyen chez Rogers?

• (1150)

M. Tony Staffieri: À l'instar de ce qui se fait dans toutes les sociétés ouvertes, la rémunération des dirigeants de Rogers est rendue publique de façon transparente dans nos circulaires de procuration. Ces chiffres sont publics. Fait important, la circulaire indique également la manière dont le conseil d'administration détermine le montant de la rémunération.

M. Brian Masse: Quant aux 100 \$ par personne pour les coûts liés aux enchères du spectre, êtes-vous d'accord avec les propos de M. Entwistle? Rogers transfère-t-il ces coûts à ses clients annuellement?

M. Tony Staffieri: Je vais réitérer les points soulevés par M. Entwistle. Nous payons en effet les droits applicables au spectre parmi les plus élevés au monde, ce qui deviendra de plus en plus préoccupant, puisque nous cherchons constamment à élargir notre accès au spectre pour améliorer la qualité du réseau.

M. Brian Masse: Je vous demandais si c'était le cas dans votre société, mais il semble bien que non. Pourriez-vous mettre les choses en contexte et nous dire quelle part de votre rémunération est fondée sur le coût par personne par année? J'aurais voulu entendre ce qui justifie une rémunération 164 fois plus élevée que le salaire d'un travailleur des télécommunications.

M. Tony Staffieri: Je ne suis pas certain de comprendre la question, mais je veux apporter des précisions.

J'ai dit que le conseil d'administration déterminait ma rémunération, ainsi que la rémunération des dirigeants. Quant aux employés, nous offrons des salaires compétitifs en mesure d'attirer et de maintenir en poste les candidats les plus qualifiés qui formeront un effectif qui continuera à offrir le meilleur service possible à nos clients et aux Canadiens.

M. Brian Masse: Je vais m'adresser à M. Bibic alors.

À propos des investissements que vous avez faits, vous avez récemment supprimé 5 000 emplois au Canada. Comment conciliez-vous vos profits record, votre part de marché et votre engagement envers vos employés et leur famille avec la mise à pied de 5 000 Canadiens?

Visiblement, vous vous souciez de vos actionnaires. Par contre, 5 000 personnes ont été durement frappées récemment, au moment même où, comme vous venez de le dire, les coûts augmentent un peu partout au Canada. Cinq mille employés de Bell ont perdu leur emploi pendant une période éprouvante.

Comment justifiez-vous cela?

M. Mirko Bibic: Bell a connu un début d'année très difficile. Nous n'avons pas pris cette décision à la légère.

Tout d'abord, je tiens à remercier les employés à qui on a demandé de partir de leur excellente contribution au cours des années qu'ils ont passées chez Bell. Nous avons donné à tous les employés des indemnités de départ justes et raisonnables et nous leur avons fourni des services de réorientation professionnelle.

Malheureusement, nous ne sommes pas les seuls qui ont dû prendre des décisions déchirantes. En fait, mes concurrents ont dû s'y résoudre récemment, tout comme des organisations telles que Québecor, TVA, Corus et CBC/Radio-Canada. Ce sont tous des concurrents directs. Aux États-Unis, Meta, Google et Microsoft — des concurrents directs eux aussi — ont mis en œuvre des décisions analogues qui ont été très lourdes de conséquences.

Tout a été bien soupesé. Nous devons prendre ces décisions...

M. Brian Masse: Je comprends ce que vous dites, mais vous avez tout de même réduit récemment vos investissements dans la région de London, en Ontario, en raison de la décision du CRTC. Pourriez-vous expliquer pourquoi?

Pourquoi la décision du CRTC vous a-t-elle poussé à modifier votre plan d'affaires au détriment des consommateurs de la région de London?

M. Mirko Bibic: Je vais répondre du même coup aux deux questions du député. Ces questions constituent un enjeu immense.

Comme je l'ai mentionné plus tôt en réponse à la question de M. Garon, les politiques publiques et le cadre réglementaire nous sont très défavorables. Tout cela a des conséquences. La situation économique est très difficile au Canada. Disons-le ouvertement:

l'économie en arrache. La productivité au pays fait partie des plus faibles au monde...

M. Brian Masse: Perdez-vous de l'argent comme société ou enregistrez-vous une augmentation de votre marge bénéficiaire? Les profits se sont-ils stabilisés?

M. Mirko Bibic: J'aimerais pouvoir répondre à la question.

M. Brian Masse: Perdez-vous de l'argent?

M. Mirko Bibic: L'inflation est à la hausse, tout comme les taux d'intérêt. La concurrence s'accroît, ce qui est sans contredit une bonne chose pour les consommateurs. Nous soutenons la concurrence. Tous ces facteurs combinés — les changements technologiques, la baisse des prix, l'environnement macroéconomique difficile et des politiques publiques désavantageuses — obligent les sociétés à se transformer et à s'ajuster, et c'est ce que nous faisons.

Le président: Merci.

Monsieur Perkins, vous avez la parole pour cinq minutes.

• (1155)

M. Rick Perkins (South Shore—St. Margarets, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais moi aussi exprimer ma déception de ne pas vous voir en personne. Je suis certain que vous auriez pu faire le trajet dans un de vos jets privés sans trop de problèmes.

Je suis content, monsieur Staffieri, que votre Wi-Fi soit rétabli et que vous puissiez témoigner. Je vais commencer par une question.

Lors de votre acquisition de Shaw, un des lanceurs d'alerte de votre équipe de transition m'a dit — ces informations ont été diffusées également dans les médias — que vous aviez mis à pied 5 000 personnes à la suite de la fusion des deux sociétés. Combien d'employés avez-vous laissés partir?

M. Tony Staffieri: Lors de la fusion avec Shaw, nous avons été très transparents dès le départ au sujet de la duplication des rôles. Lorsque nous travaillons à l'intégration, nos décisions concernant la duplication des rôles sont toujours mûrement réfléchies. Nous avons lancé un programme de départ volontaire pour donner aux employés le choix...

M. Rick Perkins: Je veux un chiffre. Mon temps de parole est limité. Je suis désolé.

Pourriez-vous seulement me donner un chiffre?

M. Tony Staffieri: Lorsque nous avons examiné la duplication des rôles, nous les avons comptabilisés. Nous n'avons pas rendu de chiffres publics, mais je dirais que Rogers connaît une croissance nette...

M. Rick Perkins: Le ministre avait rattaché plusieurs conditions à l'acquisition, notamment la création d'emplois. Or, selon votre propre équipe de transition, vous auriez supprimé 5 000 emplois.

Veuillez répondre à la question.

M. Tony Staffieri: Rogers est une société à croissance nette. Nous avons pris des engagements par écrit concernant la fusion avec Shaw, et nous sommes en bonne voie de les atteindre.

M. Rick Perkins: Je vois que vous n'allez pas répondre à la question.

M. Tony Staffieri: Notre rapport annuel indique que nous sommes en bonne voie de respecter...

M. Rick Perkins: Comme vous esquivez la question, je vais passer à autre chose.

Dans les rapports de vos analystes, dans vos rapports sur les relations avec les investisseurs et dans vos rapports trimestriels destinés aux actionnaires, vous vous vantez de l'augmentation d'une année à l'autre de votre revenu moyen par utilisateur. Les Canadiens sentent que leurs services leur coûtent plus cher parce que vous augmentez le montant de leur facture.

Pouvez-vous expliquer les raisons pour lesquelles vous vous vantez auprès de vos investisseurs de la hausse du coût moyen par utilisateur, alors que vous dites au Comité de se reporter à vos ventes du Vendredi fou pour juger des prix de vos forfaits cellulaires?

M. Tony Staffieri: Il est important de préciser d'emblée qu'il y a une distinction à faire entre le prix et le revenu moyen par utilisateur, une mesure comptable correspondant au revenu total divisé par le nombre de clients, et comprenant les services...

M. Rick Perkins: Nous pouvons faire le calcul nous-mêmes.

M. Tony Staffieri: ... que le client peut choisir d'ajouter, comme la protection des appareils. Il y a aussi...

M. Rick Perkins: Le vôtre est passé de 50,75 \$ en 2020 à près de 60 \$ en quatre ans à peine.

Je vous pose à nouveau la question. N'est-ce pas pour cette raison que les Canadiens ont l'impression que les prix augmentent et qu'ils paient plus, plutôt que moins?

M. Tony Staffieri: Comme je l'ai dit, le calcul du revenu moyen par utilisateur comprend les services supplémentaires achetés, mais aussi les revenus provenant d'entreprises comme Tesla, l'un de nos clients, qui sont inclus dans nos revenus totaux. Il y a donc ces comptes d'entreprise, qui sont en croissance pour nous, qui contribuent en partie à cette hausse du revenu moyen par utilisateur que vous êtes à même de constater.

M. Rick Perkins: Monsieur Entwistle, j'ai une question pour vous.

La taxe sur le carbone augmentera de 23 % le 1^{er} avril. Tout comme Rogers et Bell, vous exploitez un vaste réseau de vente au détail et vous avez besoin d'un parc de véhicules assez considérable pour gérer toutes vos affaires. Vous devez également utiliser du carburant diesel pour alimenter vos tours de téléphonie cellulaire. La hausse de 23 % de la taxe sur le carbone va-t-elle entraîner une augmentation des tarifs pour la téléphonie cellulaire et les lignes filaires?

M. Darren Entwistle: Je ne m'attends pas à ce que ce coût soit réfilé aux utilisateurs d'un téléphone cellulaire.

Par ailleurs, Telus est une organisation qui tire parti de sa technologie pour réduire le temps et la distance tout en amenuisant son empreinte carbone. Notre objectif n'est pas seulement d'atteindre la carboneutralité, mais aussi de contribuer à restaurer la nature d'ici 2027.

M. Rick Perkins: Vous allez donc vous montrer altruiste et absorber ces coûts. Vous ne refilerez pas ces hausses de taxes à vos clients.

M. Darren Entwistle: Je pense que notre industrie a fait ses preuves lorsqu'il s'agit d'absorber ce genre de coûts.

Encore une fois, comme je le disais d'entrée de jeu, comparative-ment au G7 plus l'Australie, les coûts...

M. Rick Perkins: Je peux très bien le constater, monsieur Entwistle. Avec une marge brute d'exploitation de 60 %, vous êtes certes très généreux pour ce qui est d'absorber les coûts.

J'ai une brève question pour M. Staffieri.

M. Darren Entwistle: Je tiens à souligner qu'il ne s'agit pas de notre marge d'exploitation. C'est en fait...

M. Rick Perkins: Monsieur Staffieri, vous prétendez avoir des prix inférieurs à ceux des États-Unis. Je pense que votre tarif normal, et non pas celui du Vendredi fou, est de 125 \$ pour une seule ligne avec données et textos illimités dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. J'ai ici la facture d'un ami qui paie 280 \$ pour cinq lignes aux États-Unis, avec les mêmes services partout dans le monde. C'est un forfait familial. Pour vous donner l'exemple d'un forfait individuel, j'ai un autre ami qui est allé à Rochester, pas très loin d'Ottawa, et qui a payé 60 \$ pour les mêmes services.

Votre tarif est le double de celui que je pourrais obtenir aux États-Unis auprès d'AT&T, qui est loin d'être une petite entreprise. Comment pouvez-vous prétendre que vos tarifs sont plus bas alors qu'AT&T facture la moitié de ce que vous facturez?

• (1200)

M. Tony Staffieri: Je pense qu'il est important que nous nous en tenions aux faits et que nous comparions des pommes avec des pommes, plutôt que des pommes avec des oranges. Dans votre exemple, vous avez pris une seule ligne et l'avez comparée à un client d'AT&T avec cinq lignes.

Vous pourrez constater, et les données sont très claires, que l'étude réalisée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada a révélé que, dans presque toutes les catégories, les prix étaient 25 % plus bas au Canada qu'aux États-Unis.

Encore une fois, je vous renvoie à l'information soumise au Comité par Rogers qui établit des comparaisons très claires entre les prix canadiens et américains.

[Français]

Le président: Merci.

Je cède la parole à M. Turnbull pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Ryan Turnbull: Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins d'être des nôtres aujourd'hui.

Nous avons décidé de mener cette étude après que Rogers a annoncé une majoration de 7 à 9 \$ pour les clients qui n'étaient pas liés par un contrat. Les conservateurs ont alors sauté sur l'occasion pour prétendre que les tarifs de téléphonie cellulaire augmentaient alors que nous savons de Statistique Canada — et vous l'avez corroboré avec votre témoignage d'aujourd'hui — que ces prix diminuent en moyenne.

Je tiens à pouvoir débattre de ces enjeux en m'appuyant sur des faits et sur des données probantes. J'aimerais demander à nos témoins s'ils seraient disposés à transmettre au Comité l'information étayant leurs affirmations d'aujourd'hui, à savoir que les prix de leurs forfaits de base diminuent.

Monsieur Staffieri, pourriez-vous déposer auprès du Comité des documents qui témoignent d'une tendance à la baisse des prix de vos forfaits de 10 à 60 gigaoctets au fil des cinq à sept dernières années?

M. Tony Staffieri: C'est avec plaisir que Rogers vous transmettra des données factuelles sur les changements apportés à sa tarification pour démontrer que les prix baissent bel et bien.

M. Ryan Turnbull: Merci.

Monsieur Bibic, seriez-vous prêt à faire de même pour le compte de Bell?

M. Mirko Bibic: Oui, absolument.

M. Ryan Turnbull: Monsieur Entwistle, seriez-vous disposé à en faire autant au nom de Telus?

M. Darren Entwistle: Oui, nous serons heureux de vous communiquer à la fois nos renseignements et les résultats des évaluations indépendantes menées par des tiers.

M. Ryan Turnbull: Merci.

Si possible, il serait formidable de connaître la variation du prix moyen par gigaoctet d'une année à l'autre, ce qui nous donnerait sans doute également un bon aperçu de cette tendance à la baisse.

Pouvez-vous aussi nous communiquer vos chiffres sur l'intensité avec laquelle les utilisateurs consomment actuellement des données? Je crois comprendre, d'après certains de vos commentaires, que le taux de consommation de données augmente également de façon assez spectaculaire — je pense que quelqu'un a parlé d'une hausse pouvant atteindre 200 % —, ce qui peut expliquer certaines des perceptions erronées qui existent lorsque nous tenons compte des prix des forfaits de base par rapport aux factures que les gens ont à payer. Est-ce que vous seriez tous prêts à nous transmettre les données à votre disposition sur ce taux accru de consommation de données?

Monsieur Entwistle.

M. Darren Entwistle: Oui, nous vous communiquerons encore là nos propres renseignements ainsi que ceux provenant de tiers indépendants en ce qui concerne la consommation de données, et nous établirons en outre la comparaison entre le Canada et les autres pays du G7.

M. Ryan Turnbull: Merci.

Monsieur Bibic, seriez-vous prêt à faire la même chose?

M. Mirko Bibic: Oui.

M. Ryan Turnbull: Monsieur Staffieri.

M. Tony Staffieri: Oui, Rogers fera de même.

M. Ryan Turnbull: Merci.

Vous avez aussi indiqué avoir accru considérablement vos investissements dans les infrastructures, ce qui représente de très grosses sommes d'argent et des engagements importants. Est-ce que chacun d'entre vous pourrait également nous communiquer les sommes investies par son entreprise dans les infrastructures, année après année, et ce, pour les cinq dernières années?

Vous pouvez simplement me faire un signe de tête si vous êtes prêt à le faire — et je pense que vous le ferez probablement.

C'est très bien. J'estime que notre comité sera ainsi mieux apte à rédiger son rapport en toute connaissance de cause.

Monsieur Staffieri, je voulais vous poser une question sur la fusion Rogers-Shaw. Nous avons entendu les conservateurs affirmer à maintes reprises que cette fusion a fait augmenter les prix. D'après

ce que je comprends, depuis cette fusion, les prix ont chuté et les forfaits de Rogers sont moins chers. Est-ce vrai, monsieur Staffieri?

• (1205)

M. Tony Staffieri: C'est tout à fait vrai. Depuis la fusion avec Shaw, les tarifs ont baissé pour les services sans fil et filaires partout au pays, mais en particulier dans l'Ouest.

M. Ryan Turnbull: De combien les prix ont-ils baissé depuis la fusion, monsieur Staffieri?

M. Tony Staffieri: Si vous examinez les prix des services sans fil — et je vais citer à nouveau Statistique Canada, car il s'agit d'une source de données officielle et digne de foi —, vous constaterez qu'ils ont diminué de 16 % au cours de la dernière année seulement dans l'ensemble de l'industrie. Si vous considérez certains des changements que nous avons apportés à notre tarification, vous constaterez qu'ils sont loin d'être négligeables. J'ai mentionné tout à l'heure la réduction de notre tarif de base pour le service sans fil 5G qui est maintenant de 50 \$. Il s'agit d'une réduction de 40 % pour l'accès à un forfait 5G. En outre, le tarif pour notre forfait le plus populaire de 75 gigaoctets a diminué de 70 % par rapport à l'année précédente. Pour ce qui est des services Internet à domicile, vous constaterez que les prix ont aussi diminué considérablement, toujours dans un contexte où les Canadiens doivent composer avec l'inflation qui touche les autres secteurs de l'économie.

M. Ryan Turnbull: Merci.

Nous avons pu entendre de nombreux témoignages suivant lesquels — et j'ai été à même de le constater en parlant à des gens de ma circonscription de Whitby — le consommateur moyen n'a pas l'impression que les tarifs — et surtout les factures qu'il doit payer — diminuent aussi rapidement que les données l'indiquent. C'est une perception erronée qui est très répandue. Nous savons que les données de Statistique Canada nous apprennent que les prix baissent. L'Indice des prix à la consommation montre que les prix augmentent pour presque tous les biens que les Canadiens doivent se procurer, mais les prix des services sans fil diminuent. C'est ce que vous avez dit aujourd'hui. Pourquoi cette perception erronée est-elle aussi répandue?

Monsieur Entwistle, je vais vous demander de me répondre à ce sujet. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi les Canadiens ne se rendent pas compte que vos tarifs chutent considérablement comme tout semble l'indiquer?

M. Darren Entwistle: Premièrement, je ne pense pas que notre industrie ait fait un très bon travail de communication auprès du grand public en ce qui concerne la valeur de ce que nous offrons et le coût de nos services.

Deuxièmement, les chiffres ne mentent pas. Si vous réduisez vos tarifs de moitié, mais que le client utilise deux fois plus de données qu'auparavant, le montant de sa facture va demeurer inchangé.

Troisièmement, nous n'avons aucun contrôle sur le coût des appareils. En l'espèce, nous sommes des preneurs de prix, plutôt que des décideurs. Il s'agit d'une composante importante de nos coûts qui peut parfois compter pour près de 50 % de la facture totale.

Je pense que ces trois facteurs ont eu une incidence sur les perceptions des Canadiens.

Par ailleurs, nous n'avons pas non plus mis en lumière la valeur ajoutée que nous apportons en rendant ainsi de plus grandes quantités de données accessibles. Dans mes observations préliminaires, j'ai souligné que nos progrès technologiques et notre déploiement d'infrastructures et de services ont contribué au PIB du Canada à hauteur de 77 milliards de dollars en 2022 seulement. Je ne crois pas que notre industrie a vraiment fait le nécessaire pour que les consommateurs saisissent bien l'importance de notre apport pour notre économie et notre société. Nous devons mieux faire à ce chapitre.

Enfin, nous faisons de grandes choses sur le plan de l'abordabilité pour les Canadiens mal desservis — une initiative à grande échelle, soit dit en passant. Il y a ainsi 1,1 million de Canadiens — des jeunes qui dépassent l'âge de la prise en charge jusqu'aux femmes autochtones, en passant par les familles et les aînés à faible revenu, et les immigrants récents soutenus par le gouvernement canadien — qui bénéficient de services fortement subventionnés par Telus en payant moins que notre coût de revient. Je pense qu'il nous incombe de mieux faire connaître nos efforts en ce sens.

Le président: Merci.

[Français]

Monsieur Garon, la parole est à vous.

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur le président.

Monsieur Staffieri, je trouve très intéressant que vous ayez dit à mes collègues conservateurs qu'il fallait comparer des pommes à des pommes. Les pommes suscitent pas mal d'enthousiasme chez nos collègues conservateurs depuis un bon bout de temps.

Je vais maintenant vous poser une question sur les frais d'itinérance. Tantôt, j'ai fait l'erreur, de bonne foi, de dire que c'était Bell qui avait interjeté appel de la décision d'arbitrage sur les frais d'itinérance avec Vidéotron. En fait, c'est vous qui avez interjeté appel de cette décision d'arbitrage. Je comprends que c'est une décision commerciale qui soulève des questions juridiques, et je comprends que vous ne voulez pas nécessairement discuter de tous ces détails au Comité aujourd'hui.

Cela étant dit, comprenez-vous que, d'un point de vue externe, du point de vue des consommateurs, des parlementaires et des concurrents, ça peut être perçu comme une volonté de votre part de réduire fortement la concurrence et de chasser une compagnie rivale de vos marchés?

• (1210)

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Avec tout le respect que je vous dois, lorsqu'il s'agit d'itinérance entre les réseaux de concurrents, il existe au Canada un processus mis en oeuvre par l'entremise du CRTC, et nous nous y sommes conformés. Je pense qu'il est important de souligner que les frais d'itinérance ont diminué, mais comme nous l'avons indiqué publiquement dans notre déclaration lorsque nous avons interjeté appel de cette décision, le fait d'avoir des frais d'itinérance inférieurs aux coûts réels du réseau...

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Je comprends. Toutefois, je vous interromps, monsieur Staffieri, parce qu'il me reste peu de temps. Je ne veux pas que vous le preniez comme un manque de courtoisie.

Je vais vous poser une question très factuelle: est-il fréquent qu'une compagnie de la taille de la vôtre interjette appel d'une décision d'arbitrage comme celle-là? Est-ce que ça arrive souvent?

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Il est important que nous préservions les avantages économiques de nos investissements. Lorsque des tarifs d'itinérance inférieurs à nos coûts sont fixés, cela va à l'encontre d'une politique fondamentale du gouvernement visant à encourager l'investissement dans nos infrastructures.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: En tout respect, monsieur Staffieri, je dois vous interrompre de nouveau, parce qu'il nous reste 30 secondes.

Je répète ma question. Par définition, on n'interjette pas appel d'une décision d'arbitrage. Ça doit être une pratique tout à fait extraordinaire. Est-ce qu'il arrive fréquemment qu'une compagnie de la taille de la vôtre interjette appel d'une décision d'arbitrage? Veuillez répondre par oui ou non.

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Nous avons interjeté appel de la décision dans cette affaire parce qu'elle ne tenait tout simplement pas la route du point de vue économique pour Rogers et pour l'industrie dans une perspective à long terme. Un concurrent peut très bien décider d'investir dans son propre réseau s'il n'est pas satisfait de la décision concernant les frais d'itinérance.

[Français]

Le président: Merci, messieurs Garon et Staffieri.

Monsieur Masse, la parole est à vous.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Eh bien, parlons de cette logique économique, monsieur Staffieri. Douze dollars par jour, c'est ce que vous facturez aux gens pour avoir accès à leur téléphone lorsqu'ils vont aux États-Unis. Si vous allumez votre téléphone et qu'il n'est pas en mode avion, on vous impute ces frais immédiatement. Si vous vous en rendez compte éventuellement, vous pouvez obtenir un forfait mensuel à 25 \$.

Comment justifiez-vous des frais de 12 \$ par jour simplement pour ouvrir son téléphone lorsqu'on se rend aux États-Unis, surtout compte tenu de toutes ces familles qui doivent traverser la frontière pour des raisons de santé? Sans même leur donner la chance de dire oui ou non, vous leur facturez 12 \$. Pourquoi faut-il payer 12 \$ par jour pour simplement allumer son téléphone et recevoir un message texte aux États-Unis?

M. Tony Staffieri: Nous offrons des forfaits en fonction de l'utilisation que le client compte faire de nos services. Si le client est un utilisateur peu fréquent, nous cherchons à établir un prix qui tiendra compte [inaudible].

M. Brian Masse: Je dois vous dire que c'est quelque chose qui est arrivé à ma conjointe. Elle a mis son téléphone en marche et des frais de 12 \$ lui ont été facturés sur-le-champ. Comment expliquez-vous qu'il puisse lui en coûter 12 \$ pour allumer son téléphone? C'est ce qui arrive jour après jour. Nous avons des médecins, des infirmières et des milliers d'autres personnes qui font quotidiennement la navette entre Detroit et Windsor. Comment justifiez-vous ces 12 \$ simplement pour activer un téléphone? Pendant ce temps, certains peuvent obtenir les mêmes services pour 25 \$ par mois. Mais imaginez que vous devez payer 30 fois 12 \$, plutôt que 25 \$, car, soit dit en passant, cela n'est jamais annoncé; il faut aller en boutique pour l'apprendre.

M. Tony Staffieri: Nos différents tarifs sont clairement annoncés sur nos sites Web, et nos représentants en boutique sont très transparents quant aux options en matière d'itinérance à l'extérieur du Canada.

M. Brian Masse: Vos représentants en boutique le sont peut-être, mais seulement parce que vous avez fait l'objet de réprimandes pendant toutes ces années. Reste quand même que si vous allumez simplement votre téléphone, vous devrez payer 12 \$ rien que pour un appel d'urgence. Comment justifiez-vous cela?

M. Tony Staffieri: Le prix de nos forfaits d'itinérance, tant aux États-Unis qu'à l'étranger, est fondé sur un certain nombre de facteurs, y compris le coût, qui échappe à notre contrôle, puisque nous achetons des minutes d'itinérance et des ensembles de données auprès des exploitants des divers pays.

M. Brian Masse: Oui, mais vous ne remboursez pas les gens qui allument leur téléphone pour une urgence et qui ne s'en servent jamais. Vous prenez leurs 12 \$ et vous vous en servez. C'est là le problème. C'est une question d'équité.

Le président: Merci, monsieur Masse.

[Français]

Monsieur Généreux, la parole est à vous.

M. Bernard Généreux (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie aussi les témoins.

Monsieur Bibic, si j'ai bien compris, Bell a investi 23 milliards de dollars au cours des quatre dernières années et Rogers a investi à peu près 40 milliards de dollars. Je n'ai pas eu le montant exact pour Telus, mais j'imagine que, au total, ça représente à peu près 75 milliards de dollars.

Or, je comprends que vous avez pris la décision de vous désengager des investissements que vous alliez faire dans l'immédiat, et peut-être à l'avenir aussi, parce que le gouvernement, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes ou l'ensemble des parties ne vous permettait pas d'avoir un environnement propice à l'investissement. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous voulez dire par « un environnement propice à l'investissement »?

● (1215)

M. Mirko Bibic: Je vous remercie beaucoup de cette question d'une importance fondamentale.

Comme je l'ai mentionné au tout début, nous injectons cinq milliards de dollars par année dans l'économie du Québec. J'ai mentionné l'exemple de la fibre optique que nous avons déployée à Trois-Pistoles, à Saint-Côme et à Lac-Beauport, et partout ailleurs

au Québec, comme à Shawinigan, au Saguenay—Lac-Saint-Jean ou à Thérèse-De Blainville. La liste est très longue.

Nous voulons en faire plus, mais le CRTC a imposé récemment une décision qui nous force à donner à nos concurrents, même dominants, au Québec et partout ailleurs, accès à nos infrastructures.

Au Québec, il y a deux câblodistributeurs importants qui dominent le marché des services Internet. Ils ont de loin la plus grosse part de marché. Ce que nous essayons de faire, c'est d'installer la fibre optique pour permettre la concurrence dans les collectivités partout au Québec et ailleurs au Canada. Le CRTC nous dit d'investir des dizaines de millions de dollars d'une collectivité à l'autre, puis de laisser un concurrent utiliser notre réseau une fois que nous l'avons mis en place et ainsi nous faire concurrence, sans que nous ayons un seul abonné. Cela élimine la rentabilité des investissements, que nous avons dû réduire en conséquence.

M. Bernard Généreux: Monsieur Bibic, vous parlez évidemment de Vidéotron, sans nommer cette compagnie. En effet, M. Péladeau a été très sévère à l'égard de ses concurrents, dont vous êtes, sur la question d'élargir cette concurrence. Est-ce que vous avez peur de la concurrence? Vous dites que vous ne pouvez pas rentabiliser ces investissements, si je comprends bien. Cependant, au bout du compte, c'est le consommateur qui doit payer les factures de son téléphone cellulaire. Comment se fait-il que vous ne soyez pas en mesure de continuer d'investir, malgré cette décision du CRTC?

M. Mirko Bibic: Ce que nous voulons faire, c'est apporter la concurrence, surtout au Québec. Nous déployons la fibre optique, nous avons le meilleur réseau, nous réduisons les prix. C'est Bell qui réduit les prix pour les services Internet, du Manitoba à Terre-Neuve-et-Labrador. Nous réduisons les prix surtout au Québec. Les câblodistributeurs doivent enfin affronter une concurrence ardue, ils doivent améliorer leurs propres réseaux, et ils doivent réduire les prix pour faire face à la concurrence de Bell.

Nous voulons en faire plus. Par contre, quand nous arrivons dans les collectivités un peu plus éloignées, cela coûte très cher de construire. Quand le CRTC impose une décision comme celle que je viens juste de décrire, la rentabilité de ces investissements, dans les régions un peu plus éloignées, où les coûts de construction sont très élevés, fait que nous ne pouvons plus investir au même rythme qu'avant.

M. Bernard Généreux: Monsieur Bibic, avez-vous reçu des subventions du gouvernement?

Je vous pose la question à vous, mais j'aimerais aussi la poser aux deux autres témoins, qui sont eux aussi présidents et chefs de la direction de compagnies importantes au Canada. Avez-vous reçu des subventions du gouvernement fédéral dans les quatre dernières années pour faire ces investissements?

M. Mirko Bibic: Nous travaillons en partenariat avec tous les ordres de gouvernement pour partager les coûts de construction dans les régions éloignées. Là où nous avons reçu des subventions, nous avons répondu aux attentes.

M. Bernard Généreux: Quel pourcentage de subventions avez-vous reçu? Quels montants êtes-vous en mesure de nous dévoiler?

M. Mirko Bibic: Je n'ai pas les chiffres sous la main.

M. Bernard Généreux: Si c'est possible, j'aimerais que vous envoyiez cette information par écrit au Comité, s'il vous plaît. Je demande la même chose à M. Staffieri et à M. Entwistle.

M. Mirko Bibic: Je vous dirais que les informations concernant les fonds reçus dans le cadre de ces programmes de subvention sont accessibles dans les Comptes publics du Canada.

M. Bernard Généreux: J'aimerais quand même savoir de la part des compagnies elles-mêmes quelles sommes elles ont reçues dans les quatre dernières années pour faire ces investissements. La population canadienne exige de savoir comment ces subventions réduisent les prix, puisqu'elles sont censées réduire le prix de leur facture de téléphonie cellulaire en particulier, ce qui n'est pas toujours visible. En tout cas, la population veut être en mesure de voir ces réductions de prix.

Monsieur Staffieri et monsieur le président de Telus, s'il vous plaît, j'aimerais que vous répondiez à la même question.

• (1220)

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Nous recevons et avons reçu, en particulier au cours des dernières années, des subventions et des contributions du gouvernement pour construire des infrastructures dans des collectivités rurales et autochtones. C'est plus dans une optique d'accessibilité que d'abordabilité. Nous n'avons reçu aucune contribution substantielle en vue d'offrir une plus grande abordabilité aux Canadiens. Notre industrie est parvenue à ce résultat en réalisant des gains d'efficacité et de productivité.

Pour ce qui est des sommes en cause, cela pourra varier selon les régions, au fur et à mesure que nous bâtissons ces infrastructures partout au pays. Dans certaines régions — et je pense notamment aux efforts déployés pour étendre la couverture sur le tracé des autoroutes 16 et 14 en Colombie Britannique —, une grande partie de ce travail se fait sans aide gouvernementale. Toute notre industrie, et c'est assurément le cas de Rogers, est une contributrice nette pour ce qui est des taxes et des droits perçus par le gouvernement, ce qui ne l'empêche pas de continuer à réduire les prix et à améliorer l'accessibilité, la couverture et la portée.

M. Bernard Généreux: Et quand est-il de Telus?

M. Darren Entwistle: Telus a déployé de grandes quantités d'infrastructures pour les services sans fil à large bande et filaires dans nos collectivités rurales.

M. Bernard Généreux: Avez-vous reçu des subventions? C'est ce que je veux savoir.

M. Darren Entwistle: J'y arrivais. Pour ce qui est des 507 collectivités rurales et des 577 communautés autochtones que nous avons connectées au réseau, ce qui représente près d'un demi-million de ménages ruraux, nous avons agi dans la plupart des cas de notre propre chef, à même nos fonds disponibles. Nous avons cependant aussi collaboré avec le gouvernement canadien dans le cadre du programme Un Canada branché. Nous avons eu le soutien du gouvernement fédéral pour étendre notre réseau à large bande à certaines de ces collectivités.

Je serai ravi de vous communiquer tous les chiffres à ce sujet. Il s'agit d'un soutien financier plutôt modeste par rapport à l'ensemble des dépenses engagées.

Le président: Merci.

Monsieur Gaheer, vous avez la parole.

M. Iqwinder Gaheer (Mississauga—Malton, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de comparaître devant le Comité.

Nous savons que les prix des services sans fil sont en baisse. Les données le montrent. C'est pratiquement indéniable. J'en remercie les témoins. Je crois qu'il faut rendre à César ce qui appartient à César. Je félicite également l'actuel ministre de l'Industrie et son prédécesseur pour leur travail dans ce dossier.

Ma question s'adresse à M. Bibic et concerne Bell Média. Plus tôt cette année, nous avons appris que Bell Média supprimait 4 800 emplois. L'entreprise a annoncé vendre 45 de ses stations de radio. Cela s'ajoute aux compressions de juin dernier, dans la foulée desquelles 1 300 emplois ont été supprimés et, si je ne m'abuse, 9 stations de radio différentes. La direction de Bell Média a déclaré publiquement qu'elle jetait le blâme sur les organismes de réglementation et les décideurs pour ces compressions. J'ai eu l'impression qu'elle cherchait un peu un bouc émissaire.

En cette ère de mésinformation et de désinformation, où nous observons un recul de la démocratie dans le monde, où les démocraties sont la cible de la désinformation, ne convenez-vous pas, monsieur Bibic, que les entreprises de médias ont un rôle à jouer là-dedans? Vous faites encore des milliards de dollars de profits. Ces entreprises sont très rentables. Ne convenez-vous pas que les entreprises ont un certain rôle à jouer pour s'assurer que notre infrastructure de nouvelles reste intacte afin que nous puissions lutter contre cette mésinformation et cette désinformation?

M. Mirko Bibic: C'est un excellent point, et il est fondamental d'avoir des nouvelles crédibles à l'ère de la désinformation.

J'aimerais toutefois rectifier les faits en ce qui concerne Bell Média. Pas moins de 10 % des mises à pied les plus récentes ont été effectuées dans la division des médias, mais la grande majorité des emplois qui ont malheureusement été supprimés ne l'ont pas été dans les médias. Il en va de même pour les compressions effectuées en 2023. Vous avez fait mention de 1 300 emplois. Ces coupes sont toutes bien malheureuses, mais elles n'ont pas toutes été faites chez Bell Média. En fait, une minorité des emplois supprimés étaient chez Bell Média.

Le fait est que dans le secteur des médias en général et des nouvelles également, ce qui fonctionnait il y a 3 ans, 5 ans ou 10 ans au Canada ne fonctionne plus, si bien que nous devons nous adapter. Nos revenus publicitaires ont fondu de 140 millions de dollars en 2023 par rapport à 2022. Il s'agit d'une perte massive de revenus. Notre réseau CTV a subi des pertes d'exploitation de 185 millions de dollars à l'échelle du pays l'an dernier, malgré le fait que CTV est le réseau de nouvelles le plus regardé. J'ai communiqué publiquement la statistique suivante à maintes reprises: nous subissons des pertes de plus de 40 millions de dollars en utilisation par année.

Malgré cela, nous continuons d'investir dans les nouvelles et dans notre division des médias. Nous diffusons plus de nouvelles que ce qu'exige la réglementation et nous venons de changer notre façon de présenter les nouvelles. Nous en diffusons maintenant en tout temps. Nous nous assurons de diffuser les nouvelles de nos journalistes qualifiés à tout moment de la journée sur nos plateformes de nouvelles numériques, puis à des moments particuliers de la journée sur notre réseau de radiodiffusion traditionnel. Nous sommes absolument déterminés à continuer de produire des nouvelles de calibre mondial et à être les meilleurs, mais nous avons dû adapter notre mode de fonctionnement.

Nous évoluons actuellement dans un environnement où nous concurrents ne sont plus les concurrents habituels auxquels on pourrait penser. Habituellement, on pense à Global et à CBC/Radio-Canada. Dans le domaine des nouvelles, nous sommes maintenant en concurrence avec Meta, Google, Facebook — c'est-à-dire Meta —, Snapchat, etc.

Lorsque j'ai parlé de l'environnement réglementaire, au moment où nous avons annoncé nos compressions, c'était pour faire valoir qu'au Canada, les radiodiffuseurs classiques sont assujettis à de lourdes exigences réglementaires. BCE paie près de 2 milliards de dollars par année en droits réglementaires. Les Meta, Google, Disney Plus, Paramount et Netflix sont tous en activité au Canada. Ils génèrent des milliards de dollars de revenus des téléspectateurs et consommateurs canadiens, mais ne paient rien de tel.

Il faut remédier à la situation. Il s'agit simplement d'uniformiser les règles du jeu. C'est tout.

• (1225)

M. Iqwinder Gaheer: À ce sujet, on sait que ce gouvernement a mis en place la Loi sur la diffusion continue en ligne, qui abolit certains droits de licence, permettant ainsi à l'entreprise d'économiser environ 40 millions de dollars par année. Il y a une entente de 100 millions de dollars qui a été conclue avec Google, dont 30 millions qui devraient aller aux radiodiffuseurs.

Il y a des progrès sur ce front, mais ce que je veux dire, c'est que si ce n'est qu'une question de profits, vers quel monde nous dirigeons-nous? Cela veut-il dire que tous les journaux locaux et toutes les radios locales vont fermer? Cela veut-il dire qu'un jour ou l'autre, les grands diffuseurs de nouvelles vont aussi fermer leurs portes? Comment les gens vont-ils obtenir de l'information? Est-ce que ce ne seront plus que des histoires sur TikTok et Instagram?

M. Mirko Bibic: Dans les médias, les revenus sont générés par les abonnements ou la publicité. Nous devons faire face au fait que si nous acceptons que la part du lion des revenus publicitaires aille aux Google et Meta de ce monde, qui ne sont pas tenus de contribuer à l'industrie autant que les radiodiffuseurs canadiens, qu'on parle de contenu numérique, imprimé ou télévisé, il faudra des ajustements.

Ce que nous disons, c'est que nous sommes ouverts à la concurrence et que les Canadiens devraient avoir un vaste choix de nouvelles, de divertissement et de contenu sportif. Tout ce que nous avons toujours demandé, en fait, c'est que les règles du jeu soient les mêmes pour tous. Laissons tout le monde compétitionner selon les mêmes conditions, et nous serons ravis de continuer à investir massivement dans le contenu de divertissement, le contenu sportif et les nouvelles.

M. Iqwinder Gaheer: J'aimerais soulever un dernier point. Ce n'est pas vraiment une question. Je rencontre constamment des gens qui me disent savoir ce qui se passe au Canada grâce à mes publications sur Instagram ou ailleurs dans les médias sociaux, et cela m'inquiète profondément. Je pense que vous devez vraiment réfléchir à la façon dont les nouvelles peuvent rejoindre les jeunes générations.

Merci.

M. Mirko Bibic: Je pense que c'est fondamental, c'est pourquoi nous faisons plus d'investissements pour diffuser nos nouvelles à chaque moment de la journée sur nos plateformes numériques. C'est exactement la raison pour laquelle nous faisons ces investissements dans le numérique.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Perkins, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Rick Perkins: Merci, monsieur le président.

Monsieur Entwistle, j'ai été fasciné par une chose que vous avez mentionnée à quelques reprises dans votre exposé. Vous avez parlé de l'incidence du spectre. Je crois que vous avez dit que c'était 5 \$ par mois, en moyenne, par facture de téléphonie cellulaire. Lors de sa comparution, M. Péladeau a également donné un chiffre semblable pour les données en itinérance.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez. Selon vous, quel est le coût de l'itinérance? Le CRTC impose des frais qui n'ont pas diminué depuis cinq ans, si je ne m'abuse. Quelles sont les répercussions de cette politique du gouvernement, qui n'a pas changé, sur une facture mensuelle de téléphone?

M. Darren Entwistle: Il faudrait que je vous revienne avec les détails sur cet élément du projet de loi.

M. Rick Perkins: Si vous pouviez le faire par écrit, ce serait formidable.

Deuxièmement, vous avez parlé du financement des téléphones.

Les téléphones sont rendus très chers. Ils se détaillaient à quelques centaines de dollars avant, à peut-être 500 \$. Certains se vendent maintenant 2 000 \$ ou plus. Je crois que la politique du gouvernement est telle qu'on ne peut pas les financer directement dans le cadre d'un plan de plus de 24 mois.

Est-ce exact?

• (1230)

M. Darren Entwistle: C'est exact.

M. Rick Perkins: Les autres pays limitent-ils aussi ce financement à 24 mois? Cela ne soulagerait-il pas un peu les consommateurs de lever cette limite, puisque la plupart des gens ne changent pas leur téléphone tous les deux ans, je suppose? Ils les gardent un peu plus longtemps maintenant.

M. Darren Entwistle: Étant donné que les téléphones sont passés, comme vous le dites, de quelques centaines de dollars à 2 000 \$, le fait de prolonger la période de financement au-delà de 24 mois serait effectivement extrêmement utile pour en améliorer l'abordabilité.

Pour répondre directement à votre question, ce genre de chose est normal dans d'autres pays.

M. Rick Perkins: D'accord.

Monsieur Bibic, je vais vous poser la même question sur l'itinérance et la limite de 24 mois pour le financement des téléphones cellulaires.

Je crois que vous ne faites pas d'argent avec le financement. Vous n'offrez pas de financement. Vous ne faites pas de profits avec les téléphones. Est-ce exact?

M. Mirko Bibic: Je me fais l'écho de la réponse de M. Entwistle sur l'amortissement des combinés sur plus de deux ans et les avantages que le consommateur en retirerait.

M. Rick Perkins: Est-ce que la période...

M. Mirko Bibic: Nous absorbons le coût du financement.

M. Rick Perkins: Essentiellement, vous financez les téléphones des consommateurs.

Quel délai serait idéal, s'il devait y en avoir un?

M. Darren Entwistle: Je ne vois aucun inconvénient à prolonger la durée du financement à 36 mois. C'était le cas auparavant. Je pense que ce serait certainement dans l'intérêt des consommateurs, d'autant plus que les téléphones intelligents sont devenus très coûteux.

M. Rick Perkins: Merci.

Monsieur Staffieri, puis-je vous demander à quelle date Rogers a commencé à négocier et à offrir un emploi à l'ancien ministre libéral Navdeep Bains?

M. Tony Staffieri: Je ne me souviens pas de la date exacte, mais c'est avec plaisir que je vous la fournirai.

M. Rick Perkins: Je vous en serais très reconnaissant.

Sachez que sa nomination a été annoncée le lendemain de sa période de restriction ministérielle. Je présume que l'annonce et le début des négociations sur son salaire n'ont pas eu lieu le même jour.

M. Tony Staffieri: Comme je l'ai dit, je vous fournirai les dates pertinentes, à vous et au Comité. Cependant, je peux vous assurer que...

M. Rick Perkins: Je cède le reste de mon temps à M. Williams.

M. Ryan Williams: Monsieur Staffieri, la fusion de Rogers et de Shaw était assortie de certaines conditions gouvernementales pour la prise de contrôle de Shaw Communications. Les premières conditions étaient de créer 3 000 emplois dans l'Ouest canadien au cours des cinq premières années, d'investir 2,5 milliards de dollars pour améliorer et élargir la couverture 5G et de dépenser 1 milliard de dollars pour brancher les collectivités rurales, éloignées et autochtones.

Jusqu'à maintenant, dans quelle mesure avez-vous satisfait à ces conditions?

M. Tony Staffieri: Les engagements que nous avons pris avancent, tant en ce qui concerne les emplois que les investissements que nous avons promis de faire. Vous avez constaté, immédiatement après la conclusion de la fusion avec Shaw, que nous avons rapatrié des emplois au Canada, la plupart de ces emplois étant dans l'Ouest canadien.

Au fur et à mesure que nous augmentons nos investissements dans les infrastructures, le nombre d'emplois continue de grimper.

M. Ryan Williams: Connaissez-vous le nombre exact d'emplois créés jusqu'à maintenant dans l'Ouest canadien?

M. Tony Staffieri: Nous fournissons ces nombres dans nos rapports périodiques. Si le Comité souhaite les voir à l'avance, nous nous ferons un plaisir de vous les transmettre.

M. Ryan Williams: Merci.

Savez-vous s'il y a eu des mises à pied jusqu'à maintenant? Y a-t-il eu des licenciements dans l'Ouest canadien?

M. Tony Staffieri: Comme je l'ai dit plus tôt — et nous avons été très transparents à ce sujet —, les postes qui étaient redondants à la suite de la fusion avec Shaw ont été éliminés. Cependant, en chiffres nets, notre entreprise continue de croître. Nous cherchons toujours à offrir des mutations dans d'autres secteurs de l'entreprise aux personnes qui ont été touchées ou à leur donner le choix de quitter l'entreprise volontairement.

M. Ryan Williams: Simplement à titre de précision, il y a eu des mises à pied, n'est-ce pas?

M. Tony Staffieri: Les postes en double ont été éliminés.

M. Ryan Williams: Merci.

J'aimerais revenir sur un commentaire du vice-président de Vidéotron lorsqu'il a comparu devant le Comité. Il a parlé de ce qui semble s'être produit lorsque l'accord a été conclu. Pendant les témoignages, il a été intéressant de voir que vous avez choisi Vidéotron. Vous avez choisi Vidéotron comme acheteur de Freedom Mobile. Des discussions sont en cours et certains se battent bec et ongles auprès du CRTC pour commencer à vous faire concurrence.

Prévoyez-vous de commencer à travailler aux côtés de Vidéotron, comme vous avez dit que vous le feriez une fois l'accord conclu?

• (1235)

M. Tony Staffieri: Dans le cadre de ce processus, nous avons été obligés de vendre Freedom Mobile. Nous avons suivi un processus ouvert et, très franchement, transparent pour trouver un acheteur qui serait approuvé par le gouvernement. Nous avons suivi ce processus. Nous avons convenu d'un certain nombre de conditions avec le gouvernement, ainsi qu'avec Québecor Vidéotron, et nous continuons de les respecter. Rogers n'a rien fait pour empêcher Québecor d'investir dans les réseaux et de rivaliser dans un marché ouvert, et n'a nullement l'intention d'agir en ce sens.

[Français]

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Van Bynen, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Tony Van Bynen (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Ce que je trouve le plus frustrant, lorsque nous parlons aux différentes entreprises de télécommunications, c'est qu'elles développent toutes leurs propres réseaux. C'est comme si on disait: « Ford, GM ou Tesla construisent seulement des routes pour Ford, GM ou Tesla. » L'infrastructure semble être un élément important de la discussion. Lorsque le CRTC a annoncé que les grands fournisseurs de services de télécommunications seraient tenus de fournir à leurs concurrents l'accès à leurs réseaux de fibre optique à domicile, Bell a annoncé qu'elle réduirait de 1 milliard de dollars les investissements prévus dans ses réseaux. Je comprends, et j'ai entendu l'argument selon lequel il faut rentabiliser les capitaux propres.

Sommes-nous rendus au point où la fibre optique ou les réseaux de télécommunications doivent être considérés comme des services publics et devenir des services publics rentables devant être réglementés?

J'aimerais entendre chacun d'entre vous.

M. Mirko Bibic: Je vais débiter.

Pour revenir au préambule de la question, l'analogie la plus appropriée pour la décision du CRTC serait de voir l'un des fabricants d'automobiles mentionnés construire une usine qui coûte des milliards de dollars. Puis, l'organisme de réglementation dirait ensuite qu'elle doit donner accès à cette usine à un fabricant d'automobiles concurrent, afin qu'il puisse construire ses propres automobiles à l'aide de sa technologie et de son usine.

C'est exactement ce qu'a décidé le CRTC. En fait, dans le domaine des télécommunications, la raison pour laquelle le Canada a si bien réussi à offrir une plus grande accessibilité... Ce vaste pays compte maintenant une large couverture de réseaux de haute qualité, de calibre mondial, à des prix plus bas, parce que chacun des acteurs qui sont ici aujourd'hui, ainsi que d'autres qui ont comparu, a dû construire ses propres réseaux. Un élément fondamental de la concurrence au Canada est la concurrence entre les réseaux, les services que nous pouvons offrir sur ces réseaux et l'innovation qui accompagne ces réseaux. Nous réduisons ensuite les prix en conséquence.

C'est ce que nous devrions appuyer au Canada. C'est d'une importance fondamentale.

M. Tony Van Bynen: Permettez-moi de vous donner un exemple. Lorsque j'étais maire de la ville de Newmarket, j'étais le président fondateur de YorkNet. YorkNet a installé un réseau d'interconnexion à fibres optiques dans toutes les résidences de la région de York — ou elle est à tout le moins en train de le faire. Par conséquent, des organisations comme Vianet et telMAX ont fixé des prix très concurrentiels pour leurs produits.

Comment pouvez-vous dire que nous ne devrions pas considérer le système de télécommunications comme un service public?

M. Mirko Bibic: Vous pourriez aller un peu plus loin. Il n'est pas nécessaire de pousser le raisonnement beaucoup plus loin et d'imposer une règle disant que les télécommunications sont un service public, que tout le monde peut utiliser le même réseau, ou utiliser le même réseau pour être concurrentiel, pour arriver à un résultat où on perdrait tous les avantages de la résilience et de la redondance, qui sont si importants à notre époque. Imaginez qu'un seul réseau relie une collectivité et qu'il tombe en panne ou qu'il est attaqué. Il faut prévoir une redondance — des réseaux concurrents. C'est essentiel pour améliorer la vitesse, faire baisser les prix et relier de plus en plus de collectivités partout au pays. C'est extrêmement important.

M. Tony Van Bynen: Mais il est possible d'intégrer des redondances dans différents réseaux. J'ai entendu beaucoup de critiques à notre endroit au sujet du prix du spectre. Dans un document de recherche, M. Gregory Taylor, professeur agrégé à l'Université de Calgary, a nuancé l'affirmation de Telus en soulignant que le gouvernement ne fixe que l'offre initiale lors d'une vente aux enchères des licences.

Je vais commencer encore une fois par Telus. Quelle approche l'entreprise propose-t-elle pour que les prix finaux du spectre des licences soient plus bas au Canada?

• (1240)

M. Darren Entwistle: Je dirais que le cadre des enchères au Canada était imparfait et que, par conséquent, la rente économique était grandement réduite par rapport aux prix du spectre payés. Cela s'est fait au détriment de l'industrie dans son ensemble. Je dirais que si nous avions suivi le processus d'enchères que la Commission fédérale des communications, ou FCC, a mis en place aux États-Unis, ou même le processus en Europe, les résultats auraient été plus positifs pour les exploitants, ainsi que pour les Canadiens qui paieraient des prix plus bas pour le spectre.

L'incidence de l'augmentation des coûts nets pour le spectre est, à mon avis, incompatible avec l'objectif d'abordabilité. Ajoutons à cela le fait que la démographie et la topographie du Canada sont particulièrement complexes, et que nos facteurs de coût de produc-

tion sont les plus élevés. À ce propos, je vous ai dit que les coûts ici sont 103 % plus élevés que ceux des pays du G7 et de l'Australie. Dans ce contexte, je pense que nous devons surveiller de près ce qui se passe du côté du coût du spectre.

Je peux aussi répondre à la question sur la fibre optique, si vous le voulez.

M. Tony Van Bynen: Oui, je vous en prie.

M. Darren Entwistle: Dans la mesure où un marché est concurrentiel et que les clients sont bien servis sur le plan de l'abordabilité, de la qualité et de l'innovation, il est évident qu'une intervention ou une activité réglementaire n'est pas nécessaire, et que l'approche ne devrait pas être trop interventionniste. Si l'on juge que le marché n'est pas suffisamment concurrentiel, le gouvernement a alors la possibilité d'intervenir. Or, si le gouvernement intervient et impose une obligation à une entreprise titulaire qui n'a pas encore rentabilisé son investissement initial dans la fibre optique, et que cet investissement était considérable et comportait des risques, les prix de gros devraient être équitables afin que le particulier et l'entreprise qui bâtit cette infrastructure à large bande puissent obtenir un rendement équitable sur les marchés du détail et du gros.

Le président: Merci, monsieur Van Bynen, votre temps est écoulé.

M. Tony Van Bynen: Merci, monsieur le président.

[Français]

Le président: Monsieur Garon, vous avez maintenant la parole pour deux minutes et demie.

M. Jean-Denis Garon: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Entwistle, plusieurs employés de votre entreprise s'inquiètent du nombre de suppressions de postes au Canada et, en parallèle, de l'augmentation du nombre d'emplois délocalisés à l'étranger. Quand on consulte votre dernier rapport aux actionnaires, on constate que 6 821 emplois syndiqués ont disparu de votre entreprise entre 2014 et 2023, mais qu'au cours de la même période, le nombre d'emplois total au sein de votre entreprise a augmenté à coup de centaines de points de pourcentage.

Pourquoi privilégiez-vous l'embauche d'employés situés à l'étranger plutôt qu'au Canada et au Québec pour servir nos concitoyens? Ne jugez-vous pas que votre pratique d'affaires revient quelque peu à sacrifier des emplois dans des régions qui en ont besoin pour leur vitalité économique?

[Traduction]

M. Darren Entwistle: Premièrement, l'évaluation n'a malheureusement pas augmenté de centaines de points de pourcentage, mais c'est un sujet sérieux, triste et émotif étant donné les répercussions sur nos employés. En raison du contexte macroéconomique et des changements réglementaires, y compris l'augmentation de la concurrence, les baisses successives de prix, la banalisation des prix, la réduction des marges de profit et l'augmentation importante des coûts dans notre chaîne d'approvisionnement, nous avons effectivement, comme vous le soulignez à juste titre, pris des décisions difficiles entraînant la réduction de nos effectifs. Cela a une incidence...

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Entwistle, si je comprends bien, c'est le cadre réglementaire et l'augmentation de la concurrence qui ont fait que vous avez décidé de mettre à la porte des syndiqués des régions du Québec et de faire de la sous-traitance à l'étranger.

[Traduction]

M. Darren Entwistle: Pour donner une réponse extrêmement précise, oui, la réglementation a accru la concurrence. Comme je l'ai dit plus tôt, la baisse des prix, le contexte macroéconomique qui a entraîné une importante augmentation des coûts dans notre chaîne d'approvisionnement — dont nous avons longuement parlé — et les répercussions nous ont forcés à réduire les niveaux de dotation. Cette situation a été exacerbée par la numérisation de notre économie, qui exerce une pression supplémentaire sur les emplois.

Ce que je tiens à vous dire, monsieur, c'est que nous n'avons mis personne à pied. Absolument personne. Les départs ont pris la forme, pour nos employés syndiqués, de plans de départ entièrement volontaires. Ces plans ont été extrêmement généreux sur le plan financier pour soutenir la transition des employés vers un nouveau rôle ou ils ont pris la forme de très généreux régimes de retraite anticipée.

Je pèse mes mots quand je dis qu'il s'agit de plans de départ volontaire: si les employés ne veulent pas quitter l'entreprise et prendre la trousse de départ, ils peuvent garder leur emploi. C'était une initiative entièrement facultative.

Quoi qu'il en soit, c'était tout de même une situation extrêmement difficile. Je pense qu'elle reflète les pressions qui pèsent sur nos entreprises.

• (1245)

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Garon.

Monsieur Masse, la parole est à vous.

[Traduction]

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir à Telus et à Bell, c'est-à-dire à M. Bibic et M. Entwistle.

Vos tarifs pour les frais d'itinérance aux États-Unis sont-ils également fixés à 12 \$ par jour et à 25 \$ par mois? Combien en coûte-t-il pour allumer son téléphone aux États-Unis?

Offrez-vous une fonctionnalité pour empêcher l'itinérance? Si on essaie d'allumer son téléphone et de le mettre en mode avion, on se fait facturer de toute façon. C'est ce que Rogers fait, et l'entreprise empoche l'argent.

Est-ce aussi votre politique?

M. Darren Entwistle: Nos prix se situent entre 5 et 10 \$. Nous offrons la capacité en ligne d'activer un forfait pour permettre aux clients de faire des ajustements instantanés ou de déterminer le meilleur tarif avant leur départ.

Notre service d'itinérance comprend aussi l'option élargie de soins de santé lorsque les clients se prévalent de cette option en voyage.

M. Brian Masse: Merci.

Monsieur Bibic, c'est votre tour.

M. Mirko Bibic: Nous cherchons toujours à être concurrentiels sur le marché, alors nos prix se situent dans les eaux qu'a mentionnées M. Entwistle.

Je pense que c'est un domaine où l'industrie a dû grandement s'améliorer pour mieux communiquer avec les clients. De plus en plus de clients s'habituent aux options qui s'offrent à eux. Avant de voyager, ils peuvent s'abonner à des forfaits pour réduire leurs coûts. Bien sûr, ils ont des options à l'échelle locale. De nombreux clients profitent des cartes SIM locales et réduisent ainsi leurs coûts.

M. Brian Masse: Quel est votre coût par...

M. Mirko Bibic: Ce qui importe ici, ce sont les clients, comme dans tous les autres domaines...

M. Brian Masse: Ce qui importe, c'est ma question précise.

Quel est le coût pour l'itinérance? Si j'allume un appareil de Bell aux États-Unis, combien devrai-je payer?

M. Mirko Bibic: Le fait est que nos prix sont concurrentiels et se situent aux niveaux qu'a mentionnés M. Entwistle. Nous nous sommes améliorés pour mieux communiquer les répercussions à nos clients.

M. Brian Masse: D'accord, vous ne le savez pas. Je vais essayer...

M. Mirko Bibic: Il est important de noter que pour essayer...

M. Brian Masse: Monsieur le président, mon temps est limité, et il ne connaît pas la réponse. Je vais donc essayer de conclure l'échange sur une note positive.

M. Mirko Bibic: Non, j'aimerais... La question porte sur l'abordabilité pour les clients et sur la façon dont nous traitons les clients...

M. Brian Masse: Monsieur Bibic, je vous ai posé une question précise, et vous ne pouvez même pas me dire combien coûte l'itinérance avec vos appareils dans ce genre de situation.

Je viens de demander les coûts, et vous ne faites que reprendre les propos de M. Entwistle... Peut-être que M. Entwistle pourrait répondre pour vous au nom de Bell. Il me semble curieux que...

M. Mirko Bibic: Nous avons les mêmes prix généraux. Je me ferai un plaisir de vous revenir avec les détails, mais le fait est que nous essayons de servir chaque client adéquatement. S'il y a un problème, le client peut nous appeler et nous nous occuperons de lui. Nous ne voulons pas le perdre. Nous voulons traiter...

M. Brian Masse: Ce n'est pas la question que j'ai posée.

Je vais essayer de terminer cette intervention sur une note positive, monsieur le président.

J'espère que l'industrie pourra tenir compte du fait que de nombreuses communautés frontalières... et d'autres collectivités doivent allumer leur téléphone pour obtenir des services d'urgence. Il existe peut-être une meilleure façon de procéder qui ne place pas les clients dans une position aussi vulnérable au bout du compte.

Merci, monsieur le président. Je remercie les témoins.

Le président: Merci, monsieur Masse.

Monsieur Vis, vous avez la parole.

M. Brad Vis (Mission—Matsqui—Fraser Canyon, PCC): Je remercie tous nos témoins de comparaître aujourd'hui. Je ne manque pas d'excellentes questions, mais j'aimerais discuter d'autre chose: la motion que j'ai déposée devant tous les comités et qui a été reçue vendredi.

Je ne peux passer sous silence le fait que le gouvernement prévoit augmenter la taxe sur le carbone de 23 % à compter du 1^{er} avril. Je ne peux passer sous silence le fait que les libéraux doivent encore aux entreprises plus de 2,5 milliards de dollars en revenus tirés de la tarification du carbone au cours des cinq premières années du programme et qu'ils refusent de dire quand l'argent sera versé. Je ne peux passer sous silence le fait que le gouvernement réduit l'aide financière qu'il avait promise aux petites entreprises en période d'inflation et de taux d'intérêt élevés et de pénurie de main-d'œuvre.

Je ne peux passer sous silence le fait que, selon le surintendant des faillites, les entreprises ont connu en janvier 2024 une augmentation de 48,8 % de l'insolvabilité d'une année à l'autre. Plus précisément, les cas d'insolvabilité ont augmenté de 92,9 % dans les secteurs de l'extraction minière, pétrolière et gazière et de 70,6 % dans ceux des services professionnels, scientifiques et techniques.

Je ne peux passer sous silence le fait que, selon Statistique Canada, novembre 2023 a été le cinquième mois d'affilé au cours duquel il y a eu moins d'entreprises qui ont ouvert leurs portes que d'entreprises qui ont mis la clé sous la porte au Canada. Je ne peux passer sous silence le fait qu'en 2023, le Mexique a détrôné le Canada en tant que principal partenaire commercial des États-Unis. Laissez percoler cette information un instant.

Je ne peux passer sous silence le fait que la ministre de la Petite Entreprise a déclaré à Sudbury la semaine dernière qu'elle ferait part à Ottawa des préoccupations des petites entreprises au sujet de la taxe sur le carbone, et je ne peux passer sous silence le fait que la ministre a déclaré au Comité de la condition féminine que son gouvernement réduisait les taxes pour les petites entreprises alors que c'est en fait exactement le contraire qui va se produire le 1^{er} avril.

Par conséquent, je propose ce qui suit:

Étant donné que le gouvernement fédéral perçoit la taxe sur le carbone auprès de petites et moyennes entreprises depuis 2019; que malgré des promesses répétées de retourner plus de 2,5 milliards de dollars des revenus provenant de la taxe sur le carbone aux petites entreprises, le gouvernement ne l'a pas fait; que de nombreuses petites et moyennes entreprises dans divers secteurs de l'économie canadienne deviennent insolubles; et que sept premiers ministres provinciaux, dont le premier ministre libéral Furey, et plus de 70 % des Canadiens s'opposent à une autre hausse de 23 % de la taxe sur le carbone à compter du 1^{er} avril; le Comité demande la tenue immédiate de six réunions et invite les témoins suivants:

Ministre de l'Environnement et du Changement climatique,

Ministre des Finances,

Ministre de la Petite Entreprise,

Ministre de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie,

Diverses petites et moyennes entreprises et des représentants du secteur privé

et que le Comité entende des témoins sur l'ampleur des dommages causés à l'économie par la taxe sur le carbone et des fonctionnaires du gouvernement sur l'échéancier de restitution des sommes dues aux petites entreprises et pour geler la taxe sur le carbone à son taux actuel et qu'il fasse rapport à la Chambre.

Je propose cette motion aujourd'hui, monsieur le président, parce que j'ai passé beaucoup de temps à parler au cours des dernières semaines, et c'est le principal sujet dont les petites entreprises me parlent. Nous tous, ici présents, entendons la même chose de la part des petites entreprises: elles ne peuvent pas supporter une autre hausse de la taxe.

Merci, monsieur le président.

• (1250)

Le président: Merci, monsieur Vis.

Maintenant, le Comité ne peut pas ignorer le fait que vous avez présenté votre motion. Elle doit donc faire l'objet d'un débat. Nous devons décider du sort de cette motion. Étant donné qu'il nous reste seulement cinq minutes, je vais laisser les témoins partir, car nous allons débattre de la motion présentée par M. Vis.

Je vous remercie beaucoup de votre présence au Comité aujourd'hui, et merci de vos témoignages.

Chers collègues, nous sommes saisis d'une motion. Nous pouvons maintenant en débattre.

Monsieur Turnbull, la parole est à vous.

M. Ryan Turnbull: Eh bien, pour commencer, je ne suis pas certain d'avoir vu une version écrite. Il serait vraiment utile d'en avoir copie. Si la greffière a cela, j'aimerais la lire.

Évidemment, sur le plan idéologique, les conservateurs ne croient pas aux changements climatiques. Ils veulent réduire les remboursements offerts aux Canadiens. Ils semblent présenter constamment des contrevérités en niant le fait que huit familles sur dix reçoivent plus d'argent qu'elles n'en paient, mais la question n'est pas là.

Je crois savoir que nous nous sommes entendus sur un programme lors de la réunion de notre sous-comité. Le rapport a été déposé au Comité dans son ensemble. Nous l'avons approuvé à l'unanimité. Notre programme comprend diverses priorités, mais cette étude précise n'est pas en tête de liste. Je pense que nous avons convenu de suivre le plan établi. À maintes reprises, nous avons vu les conservateurs tenter d'ajouter des études au programme, ce qui est très bien — c'est leur prérogative —, mais ils semblent avoir tant de priorités concurrentes qu'ils n'arrivent pas à choisir par laquelle commencer.

À mon avis, nous devons terminer notre étude du projet de loi C-27, qui est notre grande priorité. Je pense que tout le monde reconnaît l'importance de ce projet de loi. Nous savons, en général, que les projets de loi émanant du gouvernement sont censés être prioritaires, même si les comités sont maîtres de leurs travaux, évidemment, mais c'est ce dont nous avons convenu. Je pense que nous devons aux Canadiens, à juste titre, de mettre à jour la législation sur la protection des renseignements personnels, qui date de 20 ans, et de créer un cadre de réglementation de l'intelligence artificielle. Je pense que cela devrait être la principale priorité.

Lorsque ce sera terminé, si les conservateurs veulent changer l'ordre des autres priorités qu'ils ont définies et donner la priorité à cette motion précise, nous pourrions peut-être en débattre à ce moment-là, mais pour le moment, je ne vois pas comment cela pourrait être intégré. En outre, il n'est pas logique que cela ait préséance sur les autres priorités déjà établies et inscrites au calendrier des travaux du Comité, calendrier qui doit demeurer inchangé, à mon avis. Des témoins sont prévus et l'horaire des séances du Comité est établi. Nous nous préparons tous en conséquence, puis nous aurons l'étude article par article du projet de loi C-27.

Voilà mon point de vue. Je suis convaincu que les autres membres du Comité feront connaître le leur.

• (1255)

Le président: Merci.

Monsieur Vis, vous avez la parole.

M. Brad Vis: Je veux passer au vote dans un instant, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, monsieur le président, mais je tiens à souligner que je porte aujourd'hui la cravate en tartan d'Abbotsford. Malgré ce que disent les libéraux, ma circonscription, Mission—Matsqui—Fraser Canyon, a été plus touchée par les changements climatiques que toute autre circonscription dans l'histoire du Canada, et nous n'avons toujours pas été indemnisés, malgré les promesses répétées de ce gouvernement, qui a dit qu'une augmentation de la taxe sur le carbone mettrait fin aux feux de forêt et aux inondations. Ce n'est pas le cas. Ce discours du Parti libéral n'est pas scientifiquement valide.

Nous demandons cette étude sur les petites entreprises parce qu'elles souffrent énormément partout au Canada, et nous devons aux créateurs d'emplois de ce pays d'examiner la situation en profondeur. Il n'y a pas de meilleur comité que le comité de l'industrie pour le faire. Il y a urgence. J'aimerais que nous passions au vote.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Vis. Je comprends ce que vous dites. Toutefois, si une motion a été présentée et qu'un député souhaite en parler, nous ne pouvons pas passer au vote. Il faut en débattre d'abord.

Monsieur Masse, vous avez la parole.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Je préférerais que notre comité parallèle s'occupe de cette question en ce qui concerne les travaux et l'organisation des réunions. Mon cartable est rempli de toutes sortes de motions à des fins d'étude. Nous pourrions ajouter trois autres jours de travaux du Comité si les ressources de la Chambre étaient disponibles sans toutefois arriver à les passer toutes en revue.

Je comprends l'objectif de la motion, mais je ne l'appuierai pas, parce qu'en gros, nous allons... Même aujourd'hui, nous ne profitons pas des dernières heures de témoignages des PDG, au sujet du problème le plus important auquel les Canadiens font face en ce moment.

Je n'appuierai pas la motion. Je pense que nous devrions peut-être envisager de l'intégrer aux travaux du Comité afin que nous puissions organiser notre horaire de façon appropriée.

Merci.

Le président: D'accord. Je vois qu'il n'y a plus de commentaires au sujet de la motion.

Nous allons passer au vote, madame la greffière.

(La motion est rejetée par 7 voix contre 4. [Voir le Procès-verbal])

[Français]

Merci à tous et à toutes. Cela conclut juste à temps les deux heures que nous avons pour aujourd'hui. Nous nous reverrons mercredi pour la réunion sur Stellantis.

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>