



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 053

Le mercredi 25 janvier 2023

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le mercredi 25 janvier 2023

• (1400)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)): Bon après-midi à tous. Je vous remercie d'être là.

J'ouvre maintenant la séance.

Je vous souhaite la bienvenue à la 53^e réunion du Comité permanent de l'industrie et de la technologie de la Chambre des communes.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le mercredi 26 janvier 2022, le Comité se réunit cet après-midi pour étudier l'acquisition proposée de Shaw par Rogers. La réunion d'aujourd'hui se déroule en format hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 23 juin 2022.

Cet après-midi, pour cette première heure d'audience, nous avons la chance de recevoir plusieurs témoins en personne ainsi que virtuellement.

[Traduction]

Nous accueillons M. Iacobucci, professeur à la Faculté de droit de l'Université de Toronto, qui comparait à titre personnel. Je vous remercie d'être parmi nous, monsieur Iacobucci.

Nous recevons M. Ben Klass, candidat au doctorat à l'Université Carleton et associé de recherche principal au Canadian Media Concentration Research Project.

Nous accueillons M. Anthony Lacavera, président de Globalive inc. Je vous remercie de vous joindre à nous en personne à Ottawa.

Nous recevons M. Simon Lockie, qui représente aussi Globalive.

Nous recevons les représentants de TekSavvy Solutions inc.: le vice-président des affaires réglementaires et distributeurs, M. Andy Kaplan-Myrth, et la conseillère juridique, Mme Jessica Rutledge. Ils comparaissent tous deux devant nous à distance.

Je vous remercie tous de participer à la réunion. Sans plus attendre, nous allons entendre le premier témoignage: celui de M. Iacobucci.

Vous avez la parole pendant cinq minutes.

M. Edward Iacobucci (professeur et titulaire de la Chaire de la bourse de Toronto en marchés de capitaux, Faculté de droit, University of Toronto, à titre personnel): J'aimerais d'abord remercier les membres du Comité de m'accueillir aujourd'hui pour discuter avec eux.

Ma perspective est celle d'un universitaire s'intéressant au droit de la concurrence.

Permettez-moi d'énoncer d'entrée de jeu ma conclusion sur les enjeux liés au droit de la concurrence. Selon moi, le Tribunal de la concurrence a évalué avec brio les effets sur la concurrence découlant des transactions entre Rogers, Shaw et Vidéotron.

Permettez-moi d'ajouter que les faits précis importent grandement dans les affaires liées au droit sur la concurrence, peut-être même plus que dans tout autre domaine juridique. Le tribunal est beaucoup mieux placé que moi pour évaluer les preuves, mais je conclus, à la lecture de son opinion, qu'il les a évaluées de façon minutieuse et convaincante.

Les preuves et les témoignages dans cette affaire étaient abondants. Quarante témoins ont témoigné dans ce dossier comptant des milliers de pages de documents; malgré cette abondance de témoins et de faits, le tribunal a étayé un raisonnement s'appuyant sur une compréhension complète et cohérente du dossier. Le tribunal a su, à mon avis, expliquer en détail et avec persuasion les raisons sous-tendant sa conclusion voulant qu'une fusion n'empêcherait ou ne réduirait pas considérablement la concurrence. Comme je respecte cette décision, mes observations s'appuieront en grande partie sur l'analyse du tribunal.

Je vais d'abord dire quelques mots au sujet du processus. Il importe de reconnaître que la vitesse à laquelle le tribunal a entendu et disposé cette affaire — sans pour autant sacrifier la qualité de son examen — est digne de louanges. On peut en dire autant du travail de la Cour d'appel fédérale qui a rapidement entendu et rejeté l'appel. Bien souvent, les cas de fusions exigent un traitement rapide, et, selon moi, tant le tribunal que la Cour d'appel fédérale méritent qu'on reconnaisse leurs efforts dans ce dossier.

Sur le fond, je crois que la décision du tribunal représente un modèle d'examen minutieux: il a examiné les faits et les a soumis aux principes du droit de la concurrence. Le droit de la concurrence est axé sur la concurrence. Le tribunal a étudié en détail les faits démontrant que cette transaction n'est pas susceptible de miner la concurrence.

À la base, la cession de Freedom par Shaw à Vidéotron préalable à toute acquisition de Shaw par Rogers a allégé les inquiétudes que cette acquisition pouvait entraîner en matière de concurrence. En Ontario, seule Freedom assurait une présence à Shaw dans le marché des services sans fil. Cette cession a donc dissipé les soucis de nature concurrentielle en Ontario, comme le commissaire l'a reconnu.

Shaw conservera une certaine présence en Alberta et en Colombie-Britannique au terme de la fusion. Or, comme sa part de marché était relativement modeste, les préoccupations liées à la concurrence n'y étaient pas aussi prononcées.

De plus, le tribunal s'est penché très attentivement sur les faits déterminant si Vidéotron serait un concurrent efficace. Il a raisonnablement conclu que, étant donné son passé d'agent perturbateur de marchés et sa stratégie future entièrement chiffrée et détaillée, la compagnie conserverait son titre de concurrent efficace. Bien que ce fait ne soit pas essentiel pour le résultat, notons que le tribunal a suggéré que l'acquisition de Freedom par Vidéotron pourrait en fait favoriser la concurrence en raison du second souffle ainsi insufflé à Freedom.

Voilà les constats factuels fondamentaux ayant mené à l'approbation de la fusion. Contrairement à d'autres fusions contestées, peu de questions intéressantes purement juridiques émanaient de cette affaire. Le commissaire a présenté quelques arguments juridiques devant le tribunal, puis, par la suite, devant la Cour d'appel fédérale. Il n'est parvenu à convaincre ni l'un ni l'autre. Je n'ai pas non plus trouvé ces arguments particulièrement persuasifs.

L'argument prédominant du commissaire stipulait que le tribunal aurait dû étudier la transaction proposée initialement — c'est-à-dire l'achat direct de Shaw par Rogers — plutôt que la transaction modifiée prévoyant l'acquisition de Shaw par Rogers seulement après la cession de Freedom à Vidéotron.

On peut concevoir que ce changement aurait pu faire une différence. Fait notable, si la transaction initiale avait été étudiée et jugée anticoncurrentielle, et qu'on avait proposé comme recours la vente de Freedom, on peut imaginer que les parties voulant se fusionner auraient porté le fardeau visant à démontrer que le recours résolvait les effets anticoncurrentiels de la transaction. En contrepartie, en examinant seulement la transaction modifiée, le fardeau repose sur le commissaire qui doit démontrer que l'entente demeure anticoncurrentielle malgré la cession de Freedom.

En théorie, cette décision aurait pu importer, mais le tribunal et, je crois, la Cour d'appel fédérale ont raisonnablement conclu que le tribunal ne doit pas examiner une entente qui n'aura jamais lieu et doit plutôt s'intéresser à l'entente réellement proposée. Ce raisonnement me paraît logique. Les cours et les tribunaux ne consacrent habituellement pas beaucoup de temps à des questions hypothétiques.

Quoi qu'il en soit, tant le tribunal que la Cour d'appel fédérale ont relevé que la décision de procéder différemment n'aurait pas changé grand-chose dans cette affaire. À vrai dire, j'ai trouvé que la Cour d'appel fédérale en particulier a su expliquer avec éloquence la raison pour laquelle le fardeau importait peu. En principe, le fardeau peut importer lorsque la preuve est insuffisante. Lorsqu'on ne peut prouver un élément parce qu'il manque des preuves, le choix de la partie qui assume le fardeau peut importer. Ce choix peut aussi faire une différence lorsque le juge ne réussit pas à trancher quelle partie devrait avoir gain de cause. Dans ces circonstances, la partie qui porte le fardeau de la preuve perd la cause.

• (1405)

Aucune de ces conditions ne s'est présentée dans le cas qui nous occupe. Les preuves étaient nombreuses; le tribunal les a examinées en détail, ce qu'a reconnu la Cour d'appel fédérale. En outre, je ne pense pas que le tribunal a trouvé cette cause particulièrement serrée. De l'avis du tribunal, il ne s'agissait pas d'une fusion anticoncurrentielle. Au contraire, cette entente pourrait même comporter des bienfaits en matière de concurrence. Selon moi, le choix de la partie assumant le fardeau de la preuve importait peu dans cette affaire.

Je peux concevoir que, dans certains cas, un changement de dernière minute à une transaction pourrait soulever des préoccupations quant à la planification d'une audience. Si on se préparait à étudier une entente qui changeait à la dernière minute, des questions quant à l'équité procédurale pourraient se poser. Ici encore, le tribunal a tenu compte de cette question, tout comme la Cour d'appel fédérale. Les deux instances ont conclu que le commissaire a été informé suffisamment à l'avance des transactions modifiées afin de se préparer à l'audience: l'équité procédurale n'était donc pas en jeu.

La décision du tribunal d'étudier l'entente modifiée était raisonnable, quoique, au bout du compte, la voie privilégiée n'importait peut-être pas outre mesure.

Il s'agissait là de la question juridique la plus intéressante, alors je conclurai sur ces mots: je crois que la décision du tribunal ainsi que le respect de la Cour d'appel fédérale pour cette décision sont convaincants dans une perspective du droit de la concurrence.

Merci.

• (1410)

[Français]

Le président: Merci, professeur Iacobucci.

Je donne maintenant la parole à M. Klass pour cinq minutes.

[Traduction]

M. Ben Klass (candidat au doctorat, Université Carleton, associé de recherche principal, Canadian Media Concentration Research Project, à titre personnel): Merci de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui.

Lors de notre dernière discussion, une panne totale venait de toucher le réseau de Rogers d'un océan à l'autre, perturbant la vie des familles partout au pays et paralysant les activités commerciales. Cette panne aurait dû faire comprendre à tous qu'il n'est pas toujours préférable pour une entreprise d'être plus grosse, particulièrement si elle offre des services essentiels sur lesquels nous comptons tous au quotidien.

Votre comité a eu raison d'émettre un avis selon lequel la fusion ne devait pas être entérinée, mais des responsables non élus de la réglementation ont tout de même approuvé l'entente. Il revient maintenant au ministre de prendre une décision. On s'attend généralement à ce qu'il donne son approbation, mais ce serait là, à mon avis, une erreur.

Ce décalage me pousse à me demander ce que le Canada considère comme étant sa priorité. Est-ce de favoriser la concurrence, ou cherchons-nous davantage à plaire aux grandes entreprises et à avaliser leurs efforts pour contrôler les marchés critiques?

J'aimerais vous faire part de trois réflexions sur ces questions. D'abord, j'aimerais croire que notre priorité est de favoriser la concurrence, mais les gestes sont plus éloquentes que les paroles. J'étudie le secteur des télécommunications depuis maintenant 10 ans, grâce à deux diplômes, et je deviens las d'entendre de belles paroles qui servent à dissimuler des décisions mauvaises et préjudiciables. Du point de vue du consommateur, les marchés des télécommunications se trouvaient dans un état lamentable au début de mes études. Comme l'a souligné récemment CBC dans son émission *Marketplace*, les frais de service que nous payons sont toujours parmi les plus élevés des pays développés.

Les parties qui fusionnent, chacune contrôlée par une famille de milliardaires, sont pressées de faire approuver la transaction, parce qu'elles en profiteront énormément. Je crois que nous savons tous que les consommateurs, les travailleurs et les petites entreprises devront déboursier des sommes plus importantes lorsque l'entente sera approuvée.

Le tribunal a approuvé la fusion, mais ne lui a pas tout à fait donné un appui retentissant. Les exigences sont si basses que les entreprises n'avaient qu'à prouver que les augmentations de tarifs entraînées par la fusion ne seraient pas importantes. Le tribunal peut accepter que les prix des services mobiles augmenteront en raison de la fusion, l'approuver quand même et affirmer qu'il s'agit là d'un gain sur le plan de la concurrence. Je l'ai déjà dit et je le répète: on peut maquiller un cochon, mais on ne le fera pas chanter.

Le jugement du tribunal se fonde sur des règles obscures et des renseignements opaques présentés par des experts concurrents, mais si l'on met de côté les présomptions, les idées abstraites et les renseignements caviardés, et que l'on adopte un point de vue mondial, on constate qu'ailleurs, les gens paient une fraction de ce que nous payons ici pour les services de connectivité mobile. Il nous faut viser plus haut et être plus ambitieux. Nous pouvons faire davantage que simplement préserver le statu quo, si l'on est même prêts à accepter que ce sera là l'effet de cette fusion.

Ensuite, cette fusion laisse présager un affrontement avec le CRTC et, plus largement, au sujet de l'avenir de la concurrence dans le secteur des télécommunications. Au-delà de l'avenir terne qui se profile pour les clients de services mobiles, il y a lieu de s'inquiéter gravement de la décision du tribunal d'approuver cette fusion. Songeons que, pour voir la transaction approuvée, Rogers a convaincu le tribunal d'accepter une série de dispositions très généreuses qu'elle a prises et qui aideront manifestement Vidéotron à se tailler une place sur les marchés d'Internet sans fil et à domicile dans le reste du Canada. Je comprends Rogers de vouloir croître et Vidéotron de vouloir saisir cette occasion d'élargir ses activités. Ces géants des télécommunications mènent simplement leurs affaires, mais ne prétendons pas qu'ils sont généreux envers qui que ce soit, hormis leurs actionnaires et leurs dirigeants. L'offre de Rogers, assortie de dispositions très généreuses pour l'accès à son réseau, est, en bref, simplement trop belle pour être vraie.

D'abord, que penser d'une situation où une société dominante choisit ses rivales et leur accorde des faveurs particulières? C'est un fait: des sociétés de télécommunications dominantes comme Rogers, Bell et Telus se servent depuis longtemps, à leur avantage, d'ententes complexes de ce genre. Elles font miroiter ces offres devant les organismes de réglementation et leurs concurrents, parce qu'elles sont trop belles pour être refusées. Or, en réalité, elles s'en servent pour contrôler leurs concurrents, pas pour les aider.

En approuvant ces ententes, le tribunal a créé un grave conflit, parce qu'une entente comme celle-là, où un fournisseur dominant réserve un traitement spécial à lui-même ou à d'autres, pourrait très bien s'avérer illégale en vertu de la Loi sur les télécommunications. En effet, une plainte, qui allègue de manière crédible que cette entente minera la concurrence pour les services domiciliaires à large bande partout au pays, a déjà été déposée auprès du CRTC. Je ne crois pas que les législateurs puissent avoir eu l'intention de permettre qu'une transaction approuvée en vertu d'une loi crée un conflit avec l'autre loi en cause, dans le cas présent. Entretemps, le CRTC devra composer avec ce gâchis, puisque la fusion incriminée est sur le point d'être conclue.

Mon dernier message est le suivant: il est possible de stopper cette fusion avant qu'il ne soit trop tard. Je continue de croire qu'elle sera préjudiciable, mais Rogers, Shaw et Vidéotron ont réussi à surmonter les deux premiers de trois obstacles sur leur chemin. À mes yeux, les responsables réglementaires ont eu tort et ont failli, mais le ministre a encore la possibilité de redresser la situation. Son rôle et ses responsabilités vont bien au-delà de l'approbation automatique d'ententes commerciales, pour ensuite les présenter comme un gain pour la population. Il a l'autorité pour agir dans l'intérêt public, un large pouvoir qui permet de tenir compte de manière beaucoup plus vaste de l'intérêt public que ce que permet le cadre étroit des organismes de réglementation.

• (1415)

Le ministre peut encore faire ce qu'il aurait dû faire quand la fusion a été annoncée et y mettre un frein. Il a l'occasion de montrer à ces sociétés qu'elles ne peuvent pas faire fi de la population canadienne et des institutions destinées à garantir que notre société s'épanouisse.

La voie à suivre pour le ministre est simple. Au lieu de donner à ces entreprises ce qu'elles veulent, il devrait les obliger à se concurrencer entre elles.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Klass.

Nous passons maintenant à M. Lacavera, pour cinq minutes.

M. Anthony Lacavera (président, Globalive inc.): Merci de m'avoir invité à m'exprimer devant vous aujourd'hui.

Cette fusion est une mauvaise idée, et la population le sait. Un récent sondage d'Angus Reid suggère que huit Canadiens sur dix...

[Français]

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): J'invoque le Règlement, monsieur le président. L'interprétation ne se fait pas.

Le président: Un instant, monsieur Lacavera. Nous allons vérifier si l'interprétation fonctionne.

Vous pouvez reprendre, monsieur Lacavera.

[Traduction]

M. Anthony Lacavera: Nous ne devons pas permettre cette fusion. Les sondages d'Angus Reid indiquent clairement que huit Canadiens sur dix et, en fait, neuf clients actuels de Rogers et de Shaw sur dix s'y opposent parce qu'il est évident qu'elle entraînera une diminution des options et une augmentation des prix pour les Canadiens.

Les défenseurs de l'intérêt public, les universitaires et toutes sortes d'acteurs s'opposent à cette fusion. Le Parti conservateur, le NPD et un certain nombre de membres du caucus libéral craignent qu'elle touche directement les consommateurs en Ontario, en Colombie-Britannique et en Alberta.

Le commissaire à la concurrence s'oppose à cette fusion en vertu d'une loi qui, nous le savons tous, présente des lacunes et est en cours de révision par ce gouvernement.

Nous enjoignons le ministre d'intervenir et de bloquer cette fusion anticoncurrentielle.

Il est très important de souligner que le fait d'empêcher cette fusion anticoncurrentielle ne constitue pas un acte visant à nuire à Vidéotron. Une fois que le gouvernement aura sauvé les Canadiens de cette fusion anticoncurrentielle, un processus équitable, ouvert et transparent pourra être mis en place pour les actifs de Freedom Mobile.

Si la famille Shaw souhaite les vendre, le gouvernement pourra superviser un processus visant à s'assurer qu'elles sont vendues à une partie qualifiée qui garantira plus de concurrence pour les Canadiens.

Encore une fois, le fait d'empêcher cette fusion anticoncurrentielle ne constitue en rien un acte visant à nuire à Vidéotron. Après l'échec de l'ancienne Loi sur la concurrence, le dernier mécanisme disponible est l'intervention du ministre pour refuser le transfert d'une licence de services sans fil à Vidéotron.

Pour vous donner une idée du contexte, chez Globalive, cela fait 25 ans que nous sommes en concurrence dans le secteur canadien des télécommunications. Nous avons commencé par concurrencer les services interurbains. Nous avons fait concurrence dans le domaine des services de téléphonie résidentielle et d'Internet et avons fait baisser les prix dans ces trois catégories. Ensuite, nous avons créé, développé et exploité une entreprise de services sans fil non diversifiés indépendante basée sur des installations appelée Wind Mobile, et nous avons réussi à faire baisser les prix de 20 %. Cela s'est traduit par des économies moyennes de 400 \$ par an pour les ménages, qu'ils soient clients de Wind Mobile ou non. Nous sommes très fiers de ce que nous avons accompli pour les Canadiens ces 25 dernières années en matière de réduction des prix.

Alors que nous continuions de développer Wind Mobile, étant passés de zéro à près de 500 millions de dollars de revenus annuels, de zéro à un million d'abonnés, de zéro et de pertes de démarrage à un excédent brut d'exploitation positif de 70 millions de dollars lorsque Shaw a acquis la société, nous nous étions réellement engagés à travailler sur le long terme et à poursuivre le développement de l'entreprise.

Malheureusement, en 2015, notre mode de gouvernance a fait que lorsque Shaw a proposé un prix intéressant à l'entreprise, cette dernière a été vendue. Nous nous sommes très publiquement opposés à cette vente à Shaw, car notre modèle d'affaires indépendant de type non diversifié avait fait ses preuves et les Canadiens exerçaient leur droit de choisir. La croissance de l'entreprise était spectaculaire, et nous avons atteint un excédent brut d'exploitation positif. Nous avons été entraînés dans cette vente et, comme je l'ai dit, nous y étions opposés.

• (1420)

[Français]

Pour moi, Wind Mobile était une affaire inachevée. Mon objectif a toujours été d'offrir des prix plus bas, un meilleur service et plus de choix à tous les Canadiens, dans toutes les provinces et tous les territoires.

[Traduction]

Il s'agit pour nous d'une question inachevée. Lorsque Rogers a annoncé son projet d'acquisition de Shaw, nous avons immédiatement communiqué avec eux pour leur faire part de notre intérêt à réintégrer le marché canadien des télécommunications sans fil. Les responsables de Rogers nous ont dit qu'ils n'allaient pas vendre

d'actifs — ils ont été catégoriques à ce sujet — et que, quoi qu'il en soit, ils n'aborderaient pas cette éventualité avec nous.

Après un an de pression sur Rogers, nous avons finalement soumis une offre financée, entièrement en espèces, sans condition de financement, pour 3,75 milliards de dollars pour l'entreprise Freedom Mobile. Nous cherchions à réintégrer le marché et, une fois de plus, à terminer le travail que nous avons commencé.

Rogers n'a pas accepté notre offre pour la raison évidente que nous sommes un concurrent réel. Nous avons déjà réussi à faire baisser les prix. Ils ont été autorisés — et pourraient être autorisés, avec cette fusion — à choisir qui sera leur nouveau concurrent. Il n'est absolument pas logique qu'une entreprise comme Rogers puisse choisir son concurrent et le soutenir avec une série d'accords commerciaux qui, comme nous le voyons maintenant, pourraient contrevvenir à la Loi sur les télécommunications.

Nous demandons au ministre de bloquer cette fusion anticoncurrentielle. Le fait de bloquer cette fusion anticoncurrentielle et de protéger les Canadiens contre celle-ci ne constitue pas un acte visant à nuire à Vidéotron.

Une fois que le ministre sera intervenu et aura pris cette mesure, si la famille Shaw veut vendre, le ministre — le gouvernement — pourra superviser un processus équitable, ouvert et transparent qui garantira le meilleur résultat possible pour les Canadiens, et s'assurer que l'acquéreur de Freedom s'engage à continuer à investir dans les réseaux, à acheter plus de spectre, à s'implanter dans les communautés rurales et autochtones, à créer plus d'emplois, à faire baisser les prix pour les Canadiens et à apporter plus d'innovation sur le marché, tout comme nous l'avons fait avec Wind Mobile.

Les réseaux sans fil sont aussi importants que les routes dans l'économie numérique et, à ce titre, ils doivent être abordables, disponibles et accessibles à tous les Canadiens.

Merci. Je répondrai volontiers à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lacavera.

Nous allons maintenant passer au dernier témoignage, celui de TekSavvy.

Vous avez la parole.

M. Andy Kaplan-Myrth (vice-président, affaires réglementaires et distributeurs, TekSavvy Solutions inc.): Merci, monsieur le président, messieurs les vice-présidents et membres du Comité, de me donner l'occasion de m'adresser à vous. Je suis Andy Kaplan-Myrth, vice-président des affaires réglementaires et des distributeurs chez TekSavvy, qui est un fournisseur canadien indépendant de services Internet, de téléphonie et de télévision. Je suis accompagné de ma collègue Jessica Rutledge, qui est notre conseillère juridique chez TekSavvy.

Nous sommes heureux que le Comité se réunisse à nouveau pour examiner la fusion Rogers-Shaw à la lumière de l'évolution de cette opération. Plus particulièrement, pour adoucir l'acquisition par Vidéotron de l'entreprise Freedom Mobile, Rogers a offert à Vidéotron des conditions de gros préférentielles, comme des tarifs d'accès de gros réduits et une capacité de transport à coût réduit. C'est dans le cadre de ce marché de gros préférentiel que TekSavvy peut offrir un point de vue unique.

Je vais vous donner un aperçu de notre modèle d'entreprise. TekSavvy est au service de ses clients depuis plus de 25 ans. Nous avons près de 300 000 clients à travers le Canada. À Chatham-Kent et dans les communautés avoisinantes du Sud-Ouest de l'Ontario, nous avons investi et continuons d'investir dans la construction de nos propres installations, y compris de notre réseau croissant de fibre optique jusqu'au domicile. Dans le reste du Canada, nous relient les clients grâce à une combinaison de services de gros que nous achetons auprès de grands distributeurs titulaires dans leurs zones de service, notamment Rogers, Shaw et Vidéotron, et à nos propres installations dans tout le pays. Le CRTC exige que les entreprises titulaires offrent cet accès de gros, afin de créer une concurrence.

En vertu de ce modèle, les tarifs de gros constituent le principal élément de coût de notre activité. Si les tarifs sont trop élevés, nous ne pouvons pas offrir des prix de revente compétitifs.

En 2019, le CRTC a constaté que les tarifs de gros facturés par les titulaires étaient considérablement gonflés, et a réduit ces tarifs de façon spectaculaire. Alors que les appels des titulaires contre cette décision auprès de la Cour d'appel fédérale, de la Cour suprême et du Cabinet ont tous échoué, le CRTC a revu sa propre décision et est revenu aux mêmes tarifs qu'avant ce processus. Malheureusement, le Cabinet a ensuite rejeté plusieurs pétitions visant à infirmer cette décision.

Depuis lors, ces tarifs plus élevés ont déstabilisé cette industrie. Trois des principaux concurrents de l'accès de gros — autres que TekSavvy — ont quitté le marché au cours de l'année, y compris VMedia, qui a été acquis par Vidéotron. TekSavvy perd des clients et a dû mettre ses projets d'investissement en veilleuse, y compris ses projets d'achat de spectre. Le régime de gros comporte des lacunes, et les consommateurs en paient le prix. Les prix d'Internet au Canada continuent d'augmenter, et connaissent notamment des augmentations annuelles de 13 % pour certaines des vitesses les plus populaires.

Pourquoi est-ce important? Les tarifs de gros réglementés constituent le contexte des ententes entre Rogers et Vidéotron. Rogers aurait pu fournir à Vidéotron des services de gros en utilisant les tarifs de gros réglementés comme pour tout autre concurrent, mais elle ne l'a pas fait. Elle savait que les tarifs de gros actuels ne passeraient pas l'épreuve du processus de concurrence, car ils n'auraient pas permis à Vidéotron d'être suffisamment concurrentielle. Rogers avait besoin que Vidéotron soit perçue comme un concurrent crédible pour faire accepter sa fusion.

Rogers offre plutôt à Vidéotron des tarifs de gros et des conditions moins favorables. En agissant ainsi, Rogers reconnaît de façon tacite que les tarifs de gros réglementés actuels sont tellement gonflés qu'ils ne permettent pas de soutenir la concurrence. Cette entreprise montre également qu'elle peut offrir des taux inférieurs à ce tarif tout en restant rentable.

En raison de l'incapacité du CRTC à établir des tarifs de gros adéquats, les grands opérateurs titulaires peuvent tirer parti des tarifs gonflés pour lesquels ils se sont battus pour conclure des accords entre eux, et s'offrir des conditions préférentielles qui nuiraient davantage aux concurrents indépendants.

En bref, la plus grande fusion du secteur des télécommunications de l'histoire repose sur des accords illégaux et anticoncurrentiels entre les opérateurs titulaires. La Loi sur les télécommunications in-

terdit aux opérateurs d'accorder une « préférence induite ou déraisonnable » à certaines entreprises et non à d'autres.

TekSavvy a demandé au CRTC d'examiner l'entente de gros conclue entre Rogers et Vidéotron, et nous demandons au ministre de ne pas l'approuver avant que le CRTC n'ait pris sa décision. Si notre demande est acceptée, le CRTC pourrait annuler l'entente parallèle entre Rogers et Vidéotron ou exiger que Rogers offre les mêmes conditions et rabais à tous ses concurrents.

Si nous disposions d'un régime de gros correctement réglementé, solide et efficace, nous n'aurions pas besoin de cette mosaïque d'accords parallèles ou d'engagements comportementaux sur 10 ans concernant les taux et les conditions.

● (1425)

Si nous disposions de tarifs réglementés applicables comme les tarifs réduits de 2019, la fusion de Rogers et Shaw n'aurait pas la même incidence, car les consommateurs pourraient choisir entre des options abordables et concurrentielles.

Si le gouvernement s'attaquait aux tarifs de gros injustes, les concurrents des services de gros seraient en mesure d'offrir des prix plus bas pour ce qui est devenu un service public essentiel pour les consommateurs. Cela permettrait de donner un répit bien nécessaire au portefeuille des consommateurs dans le contexte actuel de crise du coût de la vie.

Merci encore. Nous avons hâte de répondre à vos questions.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kaplan-Myrth.

Nous allons commencer la discussion sans plus tarder.

Monsieur Williams, vous disposez de six minutes.

[Traduction]

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

Aujourd'hui, nous avons entendu un certain nombre d'experts. Nous examinons évidemment la situation complexe dans laquelle nous nous trouvons. Nous envisageons une fusion importante ici au Canada.

Je commence à penser à la façon dont nous pouvons mettre en place les éléments fondamentaux. Nous examinons, en fait, la concurrence dans son ensemble au Canada. Pourquoi la concurrence est-elle importante? Parce qu'elle permet aux Canadiens d'avoir des choix. Ils ont accès à de meilleurs services et à de meilleurs prix. Voilà évidemment quelle devrait être la priorité de tous les parlementaires à l'heure actuelle, surtout en période d'inflation élevée.

Lorsque nous examinons cette question, nous entendons des universitaires et des experts de la Loi sur la concurrence dire qu'ils ont fait ceci ou cela. Le fait que je trouve le plus alarmant et qui me préoccupe dans cette affaire est que Rogers, lorsqu'il cherchait à acheter un actif ou un concurrent, a eu carte blanche pour choisir qui serait son concurrent. Cette entreprise, qui détient la plus grande part du marché des télécommunications dans tout le Canada, a été autorisée — et Shaw lui a donné toute l'autorité pour le faire — à choisir librement qui serait son concurrent. Peut-être plus important encore, cette société a été autorisée à choisir avec qui elle ne ferait pas affaire.

Globalive est ici. Distributel est un autre exemple, et il y en a peut-être d'autres.

Monsieur Lacavera, le processus de dessaisissement était-il selon vous équitable?

• (1430)

M. Anthony Lacavera: Nous estimons que le processus a été mené dans le secret et à huis clos. Nous n'y avons pas participé.

Au final, notre offre était supérieure de 900 millions de dollars à celle que Rogers a acceptée. C'est simplement parce que nous sommes habituellement des concurrents.

Lorsqu'une entreprise comme Rogers est en mesure de choisir son concurrent, il va de soi que son travail — du point de vue des propriétaires et des dirigeants — consiste à choisir le concurrent le plus faible possible que le gouvernement puisse accepter.

Encore une fois, c'est pourquoi nous pensons réellement que le gouvernement doit intervenir et superviser un processus équitable, ouvert et transparent.

M. Ryan Williams: Vous n'étiez pas les seuls. D'après vous, Distributel....

M. Anthony Lacavera: Oui. Je crois savoir que leur offre était encore plus élevée que la nôtre.

M. Ryan Williams: D'autres n'ont pas du tout participé à ce dessaisissement.

M. Anthony Lacavera: C'est ce que nous avons entendu.

M. Ryan Williams: Beaucoup de Canadiens seraient inquiets d'apprendre — lorsque nous examinons les accords parallèles — que cet accord comportait de nombreux autres aspects.

Monsieur Klass, vous avez parlé de la part de ressources complémentaires que Vidéotron aurait eues avec Rogers à l'époque. À votre avis, Vidéotron peut-elle réussir avec Freedom sans les ressources complémentaires auxquelles elle a accès dans les différents marchés du Canada?

M. Ben Klass: Le fait que Vidéotron devienne dépendante de Rogers pour certains types d'accès la met dans une position difficile.

Tout d'abord, nous ne connaissons pas les faits exacts de la nature de ces accords d'accès. Il faudra s'adresser au CRTC pour déterminer dans quelle mesure ils sont préférentiels ou discriminatoires.

Le fait est que Vidéotron compte sur Rogers pour fournir ces types de services. Rogers jouit ainsi d'un contrôle important. Elle invite essentiellement Vidéotron à faire partie du club.

Une partie de la position du Bureau de la concurrence sur ce marché est qu'un concurrent non conformiste, c'est-à-dire un concurrent qui ne suit pas le mouvement, est la meilleure façon de créer de la concurrence.

Dans votre question initiale, vous avez demandé comment revenir à l'essentiel pour créer de la concurrence et offrir de bons prix sur ce marché. Une solution serait de supprimer la domination des fournisseurs initiaux. Ces entreprises — Rogers, Telus et Bell — sont présentes sur le marché depuis 30 ans. Elles en ont fermement le contrôle. Elles ont maintenu 90 % des parts de ce marché, même pendant les dix années de la politique du quatrième opérateur. Je

pense qu'il est très important d'avoir un concurrent qui ne dépend pas de cette manière de l'un des fournisseurs dominants.

M. Ryan Williams: Monsieur Lacavera, vous avez tiré une certaine expérience de l'époque où vous travailliez pour Wind Mobile. J'aimerais savoir si vous êtes d'accord avec TekSavvy pour dire que les tarifs spéciaux d'accès au réseau que Rogers a accordés à Vidéotron sont illégaux en vertu de la Loi sur les télécommunications?

M. Anthony Lacavera: Actuellement, nous ne connaissons pas tous les faits, mais il semble qu'au cours des délibérations du Tribunal de la concurrence, ils se soient montrés très clairs sur le caractère favorable des taux.

Il est évident que Vidéotron aura besoin de ces tarifs préférentiels pour pouvoir faire face à la concurrence en dehors de son réseau de câblodistribution principal. Cette entreprise a l'avantage de disposer d'un réseau au Québec. Elle ne bénéficie pas d'une valeur rattachée à sa marque ou d'un réseau en dehors du Québec.

M. Ryan Williams: Croyez-vous qu'on aurait pu vous proposer ces mêmes tarifs si vous aviez travaillé avec eux, ou pensez-vous qu'il s'agissait d'une offre spéciale?

M. Anthony Lacavera: Rogers ne veut pas qu'il y ait de réelle concurrence sur le marché. Je pense qu'il aurait été difficile pour nous d'accéder à ces tarifs, mais étant donné qu'ils voulaient absolument faire approuver la fusion, nous ne pouvons pas vraiment savoir ce que Rogers aurait offert. Ce qu'ils ont finalement offert à Vidéotron doit maintenant faire l'objet d'une procédure auprès du CRTC, pour déterminer si ces conditions constituent une préférence induite et illégale.

M. Ryan Williams: Monsieur Kaplan-Myrth, si le CRTC approuve la contestation de l'entente tarifaire entre Rogers et Vidéotron et la déclare illégale en vertu de la Loi sur les télécommunications, à quoi ressemblera la décision du Tribunal de la concurrence, étant donné l'importance accordée au tarif et à l'approbation de la fusion par le tribunal?

M. Andy Kaplan-Myrth: Si le CRTC finit par rejeter cette entente — si elle s'avère illégale — alors elle ne pourra pas constituer la base de la capacité de Vidéotron à faire concurrence sur le marché des services filaires, quel que soit l'endroit où cette entente lui est proposée. Encore une fois, nous en savons très peu sur cette entente. Vraisemblablement, dans l'Ouest du moins, Vidéotron ne serait pas en mesure d'utiliser les tarifs de gros réglementés existants pour faire concurrence. Elle ne serait pas une concurrente viable sur ce plan, et cela signifierait que l'analyse du tribunal concernant la capacité de Vidéotron à offrir des services groupés ne serait plus valable. Elle ne serait pas fondée sur les données les plus récentes.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons à M. Dong, qui aura six minutes.

• (1435)

M. Han Dong (Don Valley-Nord, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président, et merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Ma première série de questions s'adresse à M. Lacavera.

Monsieur Lacavera, vous avez parlé du caractère anticoncurrentiel du recours, mais je ne peux m'empêcher de vous demander en quoi la liberté sous Globalive serait différente de la liberté sous Québecor. Quelles sont certaines des différences pratiques que votre proposition introduirait et qui seraient bénéfiques pour les consommateurs?

M. Anthony Lacavera: Je n'ai pas dit que le remède était anti-concurrentiel, mais que la fusion était anticoncurrentielle et qu'elle doit être stoppée. Nous recommandons donc que le gouvernement supervise un processus équitable, ouvert et transparent pour déterminer qui doit acquérir Freedom au bénéfice de la population canadienne et pour assurer les meilleurs résultats possible pour les Canadiens.

Cependant, pour nous différencier de Québecor, Globalive a 25 ans d'expérience dans la création de concurrents indépendants dans le domaine des télécommunications. Par « indépendant », j'entends que nous n'avons pas de services de câble ou de téléphonie à protéger. Nous étions un concurrent indépendant qui n'appartenait pas à une entreprise de câblodistribution ou de téléphonie. Lorsqu'elle était sous notre contrôle, l'entreprise Wind Mobile, était une société indépendante de télécommunications sans fil non diversifiée. Cela signifie que nous ne cherchions pas à protéger d'activités dans le domaine de la câblodiffusion ou de la téléphonie.

M. Han Dong: Cela signifie-t-il que vous investiriez dans de nouveaux réseaux?

M. Anthony Lacavera: Absolument. En plus du prix d'achat initial que nous avons offert pour Freedom Mobile, nous voudrions bien sûr participer aux mises aux enchères à venir et investir dans le réseau. J'ai mentionné les communautés rurales et autochtones, puis, de manière générale, la nécessité d'avoir des réseaux sans fil abordables et accessibles pour tous les Canadiens. C'était le plan d'affaires d'origine de Wind. Nous n'avons toutefois pas pu aller au-delà de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta avant d'être amenés à vendre à Shaw, comme je l'ai dit.

M. Han Dong: Dans ce cas, vous n'avez pas été invités par Rogers à faire une soumission pour Freedom. C'est exact?

M. Anthony Lacavera: Non, bien au contraire. Nous avons sollicité Rogers et fait connaître notre intérêt, mais Rogers ne voulait pas considérer notre offre.

Des représentants de Rogers pourraient sous peu dire à ce comité qu'elle ne pouvait pas considérer notre offre parce que nous n'avions pas conclu d'entente de non-divulgaration avec elle. C'est faux. Rogers nous a proposé une entente qui revenait à annuler notre proposition avant même que le processus commence. Cette entente donnait à Rogers un veto complet sur nos partenaires en capital-investissement, sur nos conseillers. C'était un bâillon nous empêchant de discuter de quoi que ce soit avec le gouvernement ou de discuter publiquement de notre proposition. Notre soumission aurait été caduque avant même de prendre forme. Nous ne serions pas ici aujourd'hui si nous avions signé cette entente de non-divulgaration. Nous avons bel et bien signé une telle entente à l'intention de Rogers, une entente standard au sein du marché qui aurait protégé tous ses renseignements confidentiels.

Cela dit, nous n'avions même pas besoin d'une entente de non-divulgaration. Nous avons fait une offre spontanée de toute façon, d'après nos connaissances de l'entreprise. Nous l'avons développée.

M. Han Dong: J'allais vous poser cette question, donc merci de me fournir ces renseignements supplémentaires.

En quoi Globalive serait moins dépendante de Telus et, par conséquent, de Bell, que Vidéotron le serait de Rogers?

M. Anthony Lacavera: Ce sont deux propositions complètement différentes. Nous investissons conjointement dans un réseau partagé. Nous aurions d'abord acquis du spectre, en supposant que notre proposition d'acquisition de Freedom soit acceptée par le gou-

vernement, et l'aurions utilisé dans un réseau partagé avec Telus, ce qui aurait contribué au spectre et au réseau de façon continue dans le cadre de cette entente de partage, donc...

M. Han Dong: Je souhaite accorder un peu de temps à M. Iacobucci.

Monsieur Iacobucci, vous avez entendu le témoignage et, pour reprendre vos propos, vous estimez que la décision était juste, mais il est évident que le témoignage des dernières minutes affirme le contraire. Quelle serait votre évaluation de cette situation? Avez-vous des recommandations à faire aux législateurs comme nous quant à la nature adéquate de la Loi sur la concurrence ou, dans le cas contraire, sur les améliorations à y apporter?

M. Edward Iacobucci: Cette question comporte bien des éléments. D'abord, permettez-moi de dire que, lorsque l'on dit que Rogers a eu carte blanche quant au choix de ses concurrents, je ne crois pas que cela rende vraiment justice à l'analyse du tribunal à cet égard. Voyez-vous, le tribunal a accordé beaucoup de crédibilité à l'argument du commissaire voulant que Vidéotron ne soit pas un réel concurrent. Il a selon moi élaboré dans le détail les raisons pour lesquelles Vidéotron pourrait bien être un réel concurrent.

Je m'oppose un peu à l'idée qu'il s'agit là d'une carte blanche, car une partie de l'audience du Tribunal de la concurrence était en fait une évaluation de la capacité de Vidéotron à être concurrentiel.

Un autre point soulevé dans la discussion jusqu'à maintenant est l'idée des tarifs en gros et les commentaires afférents de M. Kaplan-Myrth. Je suis agnostique quant aux décisions, bonnes ou mauvaises, du CRTC là-dessus, mais je vous dirai ceci: c'est extrêmement difficile de viser juste, donc je n'envie pas la tâche du CRTC. Elle est difficile.

En même temps, il est intéressant d'entendre les commentaires de Globalive. D'une part, TekSavvy nous dit que c'est impossible. Les tarifs actuels rendent la concurrence impossible, et puis...

● (1440)

M. Han Dong: Désolé, je dois vous arrêter là. Vous avez dit que le tribunal comme tel était le processus prouvant la compétitivité de Vidéotron, mais le résultat ne dit pas si c'est le soumissionnaire le plus concurrentiel. C'est exact?

M. Edward Iacobucci: C'est bien vrai. Le but de la loi n'est pas de microgérer ce qui se passe dans les marchés. La loi sur la concurrence, selon moi, part du principe que...

M. Han Dong: Donc, croyez-vous que permettre...

Le président: Désolé, monsieur Dong. Je dois vous interrompre, car votre temps est écoulé.

[Français]

Monsieur Lemire, c'est maintenant votre tour, et vous disposez de six minutes.

M. Sébastien Lemire: Monsieur le président, je vais de nouveau faire référence au Projet Fox.

J'ai entendu, dans les remarques préliminaires, que ce projet était entre autres appuyé par le Nouveau Parti démocratique. C'est un élément du Projet Fox qui revient souvent, soit de pouvoir poursuivre la mise en application de cette stratégie de dominance, notamment avec le chef Jagmeet Singh qui, durant la période des questions, pourra poser des questions au premier ministre concernant la stratégie « faire échouer, ralentir et façonner ». Ce sont des mots qui sont lourds de sens, surtout quand on agit de la sorte en comité.

J'ai aussi entendu, dans les remarques préliminaires, que Telus, Bell et d'autres intervenants, incluant des universitaires, exerçaient des pressions dans cette affaire. Dans un document rendu public par la cour, on y apprend que, parmi ces intervenants tiers, il y a notamment la Canadian Media Concentration Research Project de l'Université Carleton.

Ma question s'adresse à vous, monsieur Klass. Avez-vous eu des contacts avec Telus? Vous êtes-vous dissocié de cette utilisation que l'on fait de votre propriété intellectuelle ou de votre jugement, dans les circonstances?

[Traduction]

M. Ben Klass: Je n'ai jamais reçu d'argent de Bell ou de Telus. Comme la majorité des gens, c'est moi qui leur verse de l'argent.

J'ai vu ce document. Je crois qu'ils ont cerné les intervenants qu'ils voudraient coopter. J'ai rencontré un représentant de Telus une fois, un universitaire appelé John Gannon, pour discuter d'un livre blanc qu'il a publié sur la politique relative au spectre. Il n'y a jamais eu d'échange d'argent. Le sujet de la fusion n'a pas été soulevé. Je formule mes commentaires aujourd'hui de façon entièrement indépendante.

Selon moi, si vous consultez mes propos publics et mes écrits, vous verrez que la couleur du logo n'a aucune importance. Je m'oppose habituellement aux comportements anticoncurrentiels ou inéquitable de ces entreprises.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie de le préciser. Je pense qu'il était important de vous donner un moment pour blanchir votre réputation, en quelque sorte, dans un tel contexte.

Dans votre éditorial paru dans le *Globe and Mail*, vous affirmiez que Québecor, ou Vidéotron, était la meilleure solution possible pour assurer la concurrence et jouer le rôle du quatrième acteur dans le marché des télécommunications. Vous avez mentionné aussi que Vidéotron avait connu un grand succès au Québec, notamment en assurant une présence fiable sur le marché et en réduisant ses prix.

Le fait que les prix sont considérablement moins élevés au Québec démontre-t-il que Vidéotron a été en quelque sorte agile et qu'elle peut répondre sérieusement aux besoins et aux attentes des consommateurs en faisant baisser les prix ailleurs au Canada?

[Traduction]

M. Ben Klass: Pendant des années, dans les rapports annuels publiés par le Canadian Media Concentration Research Project, nous avons fait une analyse des marchés provinciaux pour les services mobiles sans fil. Je suis essentiellement responsable de ce volet. Je suis tout à fait d'accord que le Québec, ces dernières années, en raison de Vidéotron, a donné l'exemple du type de concurrence qui

pourrait émaner de la politique sur un quatrième fournisseur de services sans fil.

Cela dit, l'équation change légèrement quand Vidéotron sort du Québec. Je tiens à préciser que je souhaite sa réussite. Si Vidéotron prend le relais de Freedom, elle a des chances d'y arriver.

Je souhaite des résultats qui profitent aux consommateurs. Toutefois, le fait que Vidéotron prenne le relais de Freedom présente un risque important quant à sa situation, qui sera complètement différente dans le reste du Canada puisqu'il faut d'abord retirer son lien aux installations de large bande dont elle dispose au Québec pour les remplacer par ces ententes avec Rogers.

Bien que j'aimerais la voir réussir, nous avons vu dans le passé, et je pense ici à l'époque des téléphones à cadran, des entreprises comme Bell et Rogers conclure de telles ententes où les plus petites entreprises dépendent d'elles, ce qui leur permet de les exploiter et, éventuellement, de les faire disparaître. Dans le cas de Vidéotron qui étend sa présence dans le reste du Canada, je m'inquiète de la voir si dépendante de Rogers, puisqu'elle n'aura pas la force qu'elle a au Québec, et qu'elle ne sera donc pas aussi influente qu'avant.

• (1445)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Parlons de l'avenir de cette entente. Si vous pouviez imposer des conditions dans les provinces de l'Ouest, quelles conditions seraient nécessaires, selon vous, pour que Vidéotron réussisse à faire baisser ces prix?

Que pensez-vous des conditions qui devraient être remplies par d'autres acteurs comme Bell et Telus, qui devraient aussi démontrer qu'ils peuvent négocier des tarifs à la baisse et qu'ils sont eux aussi de bonne foi?

Devrait-on faire cette démonstration à ce stade-ci?

[Traduction]

M. Ben Klass: J'estime que la meilleure façon de promouvoir la concurrence est d'interdire la fusion et de permettre aux entreprises d'évoluer dans un marché concurrentiel.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Il me reste un peu moins d'une minute de temps de parole.

Monsieur Iacobucci, voulez-vous réagir à ces questions?

Quelles conditions devrait-on imposer à Vidéotron pour qu'elle puisse réussir à faire baisser les prix?

[Traduction]

M. Edward Iacobucci: Ici encore, du point de vue de droit de la concurrence, qui est mon point de départ, je crois que le tribunal a procédé à une évaluation attentive. Ce n'était pas une entente de faveur de Rogers pour se protéger d'une future concurrente. Le tribunal s'est rigoureusement penché sur les arguments du commissaire qui veulent que Vidéotron puisse potentiellement ne pas être une concurrente très dynamique. Il a analysé ce fait avec soin et en est venu à la conclusion que Vidéotron a une histoire de réussite et qu'il n'y a pas de raison de penser que ce succès ne se poursuivrait pas après l'acquisition.

D'un point de vue du droit de la concurrence, je crois que le tribunal s'est tout à fait acquitté de sa tâche en répondant à ces questions sur la vigueur de la concurrence restante.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Lemire.

Monsieur Masse, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

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

Monsieur Iacobucci, je vais continuer avec vous.

Si, actuellement, Vidéotron devait faire ce que vous dites et être plus dynamique dans son déploiement, comme on l'a promis, cela irait à l'encontre de son ancien modèle opérationnel. Je remonte à 2013, où elle participait à une mise aux enchères du spectre et à la mise qu'elle a remportée en Colombie-Britannique, en Ontario et en Alberta. Qu'est-ce qui vous fait croire que, cette fois-ci, elle va être concurrentielle?

Ensuite, si ce n'est pas le cas, quels moyens légaux le gouvernement peut-il employer pour rectifier le tir?

Enfin, y aurait-il aussi la possibilité qu'elle soit achetée afin de l'évincer du marché éventuellement?

M. Edward Iacobucci: Je vais répondre à la dernière question d'abord, car je crois que, d'une certaine façon, c'est la plus facile.

Si l'un des acteurs du marché propose éventuellement d'acquérir Vidéotron, il y aura des questions en matière de concurrence posées sur cette acquisition. Ici encore, les institutions qui régissent la concurrence au pays sont bien outillées pour établir si une acquisition éventuelle réduirait de beaucoup la concurrence.

À propos de votre première question, sur ce qui justifie mon raisonnement, je ne prétends pas être un spécialiste des affaires de Vidéotron ou des particularités de son modèle. Je comprends toutefois d'où pourrait venir le scepticisme qui semble sous-tendre votre question. Cela dit, je crois que le tribunal a fait une évaluation très attentive de ce qu'il a entendu. C'était une évaluation très poussée de la preuve. Le commissaire a eu l'occasion de faire ses déclarations, soit que nous ne devrions pas nous attendre à ce que Vidéotron connaisse autant de succès que Shaw sans cette acquisition. Je crois que cela a été pleinement vérifié. Les conclusions me semblent raisonnables, de mon point de vue.

Toutefois, j'en conviens, il est aussi important de souligner que, même si le tribunal a effectué cette analyse avec une certaine confiance, prédire l'avenir sera toujours difficile. Le tribunal y a aussi fait allusion. Quand vous me demandez ce qui se produira si cela ne fonctionne pas, eh bien, c'est un domaine où, si cette fusion n'est pas aussi concurrentielle que nous pourrions l'espérer, il y a une surveillance réglementaire. Le CRTC pourrait prendre certaines décisions, y compris le retrait de l'abstention, s'il le souhaite.

• (1450)

M. Brian Masse: Merci. Je dois passer à M. Klass, je crois, parce que je voulais savoir directement... Et la réponse est essentiellement que nous ne pouvons rien faire. Je vous remercie de votre intervention, mais mon temps est limité.

Monsieur Klass, voici ce qui me préoccupe: si Vidéotron devait éventuellement faire l'objet d'une possible prise de contrôle par une tierce partie, ou d'une fusion, je ne suis guère rassuré, parce que, comme nous le montre l'histoire, Bell a fait l'acquisition de MTS. Telus a acheté Public Mobile. Rogers a acheté Fido. Shaw a acheté

Wind Mobile. Ce ne sont là que quelques exemples, et nous voyons maintenant la possible fusion de Distributel et de Bell.

À bien des égards, j'ai l'impression que nous réaménageons actuellement les places sur le Titanic. Au bout du compte, est-ce que faire une pause ne serait pas la meilleure stratégie ici avant de perdre une autre occasion de remédier à la situation?

M. Ben Klass: La réponse à cela est « oui ». Bien que le ministre puisse actuellement dire que Vidéotron doit détenir le spectre pendant 10 ans, si elle se retrouve dans une situation où elle a en somme décidé de se retirer du marché ou que son modèle opérationnel n'a pas porté les fruits prévus, alors elle sera exactement dans la même position que Shaw aujourd'hui. Les membres du conseil, tout comme le tribunal, vont poser la question suivante: « Si nous n'approuvons pas la fusion, qu'arrivera-t-il à Vidéotron? »

Dans les faits, il me paraît impossible d'arrêter le transfert futur du spectre. La meilleure façon de régler le problème est de l'empêcher dès aujourd'hui.

M. Brian Masse: Merci.

Cette question s'adresse à la fois à M. Kaplan-Myrth et à M. Lacavera.

D'où je viens, nous devons gérer deux ou trois choses actuellement. D'abord, je vis à Windsor, en Ontario, directement en face de Detroit, dans le Michigan, donc nous avons aussi des nombreux frais d'itinérance, ce que les gens doivent gérer. Ensuite, c'est la capitale canadienne de l'industrie automobile. Au fil des ans, il y a eu des obstacles non tarifaires qui ont empêché les exportations canadiennes de véhicules en Corée du Sud, par exemple. Vous pouvez légalement les envoyer là-bas sans droits de douane, mais il y a des choses que les gouvernements font pour, dans les faits, empêcher l'entretien des véhicules et ainsi de suite, afin de rendre l'acquisition difficile pour un consommateur.

J'aimerais obtenir vos commentaires sur d'autres obstacles potentiels à l'arrivée de nouveaux concurrents, que ce soit le partage des tours de téléphonie cellulaire ou d'autres types de mécanismes qui sont actuellement en place. Il y a des perturbations qui peuvent être dues aux entreprises en place du fait qu'elles ne font même pas ce qui devrait être fait actuellement.

Je vais commencer par vous, monsieur Andy Kaplan-Myrth, et je vous prie de laisser du temps à M. Lacavera, s'il vous plaît.

Merci.

M. Andy Kaplan-Myrth: Je vais traiter très brièvement de cela, car je ne peux parler que de notre expérience du côté des télécommunications.

Le thème commun est le pouvoir global des principaux fournisseurs qui contrôlent le marché et essentiellement tous les leviers accessibles aux plus petites entreprises qui tentent de leur faire concurrence dans ce secteur. Dans notre secteur, cela tourne surtout autour des tarifs en gros, dont j'ai parlé. Actuellement, c'est aussi à propos de l'accès aux réseaux offrant la fibre jusqu'au domicile. C'est un défi majeur pour nous, surtout avec Bell, qui est en grande partie passée à ce type de réseaux. Le secteur du commerce de gros est pour ainsi dire relégué à la vieille technologie DSL en place, parce que le CRTC n'a pas revu son cadre d'un iota depuis 2017 afin de permettre l'accès du marché de gros aux réseaux offrant la fibre jusqu'au domicile. Cela fait partie de notre défi, ou à tout le moins y contribue, avec le CRTC.

Il y a d'autres façons dont les principaux fournisseurs contrôlent l'accès, par exemple aux poteaux et ce genre de choses, mais cela n'est pas notre principale préoccupation.

M. Brian Masse: Merci. Je me tourne maintenant vers M. Lacavera pour le reste de mon temps.

Merci, monsieur le président.

M. Anthony Lacavera: Nous sommes vraiment à un moment charnière. Il n'y a que le ministre entre cette fusion anticoncurrentielle et les Canadiens. Le ministre a toute la latitude nécessaire pour refuser la fusion. Comme je l'ai dit plus tôt, il n'y a rien d'anti-Vidéotron là-dedans. Les Canadiens méritent un processus équitable, ouvert et transparent pour veiller à ce que nous ayons un cadre concurrentiel, pour veiller à ce que nous ayons les bons propriétaires pour Freedom, pour veiller à ce que, lorsqu'ils posent des questions sur ce à quoi ils peuvent s'attendre en matière de marché concurrentiel, ils puissent être sûrs qu'il est bien en place.

Tout ce qui s'est déroulé jusqu'à présent s'est fait dans le secret, derrière des portes closes, entre Rogers, Shaw et Vidéotron. Les Canadiens n'ont pas la moindre idée de ce que cela va donner, mais il est abondamment clair que la majorité des gens s'y opposent.

• (1455)

[Français]

Le président: Merci, monsieur Lacavera.

Nous passons à notre dernier tour de parole. Le Parti libéral et le Parti conservateur disposeront de quatre minutes chacun, tandis que le Bloc québécois et le NPD, eux, auront deux minutes chacun.

Nous commençons par monsieur Vis.

[Traduction]

M. Brad Vis (Mission—Matsqui—Fraser Canyon, PCC): Merci, monsieur le président.

Vu le peu de temps que j'ai aujourd'hui, je vais adresser mes questions à Globalive. Je vais énoncer les questions d'abord, puis, je l'espère, vous pourrez ensuite me fournir des réponses.

Aujourd'hui, nous avons beaucoup entendu parler de la capacité ou de potentiel de Vidéotron à devenir le véritable quatrième fournisseur de services cellulaires de l'oligarchie canadienne. Ce que je n'ai pas entendu de Globalive, aujourd'hui, c'est la raison pour laquelle vous avez vendu Freedom Mobile, et ce qui ferait de vous un meilleur concurrent que Vidéotron, surtout parce que nous avons entendu que Vidéotron serait liée à Rogers, mais vous seriez subéquemment liés au réseau de Telus. Quelle est la différence ici?

Vous avez beaucoup parlé de vos communications avec Rogers, pourtant dans le mémoire que vous avez remis, probablement à l'ensemble des membres ici, vous ne nous avez pas vraiment parlé, à titre de membres du Comité, de vos interactions avec Shaw. Bien que vous ayez déclaré que votre soumission était de 1 milliard de dollars de plus que le prix offert par Vidéotron à Rogers et Shaw, dans les faits, elle est différente dans son offre, si je me souviens bien, parce qu'elle comprend les services cellulaires offerts par Shaw que vous possédiez auparavant, bien sûr.

Enfin, dans votre mémoire, vous avez fait des allégations très graves voulant que, depuis l'annonce de la fusion, Shaw a coupé les vivres à Freedom Mobile tout en offrant des promotions qui donnent essentiellement les services cellulaires aux clients de Shaw Mobile, ce qui a permis à Shaw Mobile d'acquérir près d'un demi-

million de clients, faisant du coup perdre des centaines de milliers de clients à Freedom Mobile depuis l'annonce de la fusion.

Je cède la parole à Globalive.

M. Anthony Lacavera: Je vais procéder à rebours.

Les résultats divulgués et la performance de Freedom sont on ne peut plus manifestes. Shaw est une société ouverte et Freedom a complètement dérapé quand Shaw a arrêté de lui faire concurrence. Les données sont claires là-dessus. Les activités de Shaw Mobile qui sont incluses dans un forfait, dont les adhérents sont énormément financés par l'Internet à domicile, la câblodistribution et les services de téléphonie filaire, sont également limpides, donc, oui, Freedom a littéralement été saignée de ses clients de cette façon.

Du point de vue de nos interactions avec Shaw, il n'y en a pas eu. Shaw s'était entendue avec Rogers de telle sorte que, nous le croyons et, je crois, le savons, elle ne pouvait absolument pas interagir avec nous.

Dans le cas de nos interactions avec Telus, j'aurai bientôt 50 ans, et je n'ai pas encore travaillé pour qui que ce soit. Ce n'est pas demain la veille que je vais commencer à travailler pour quelqu'un, donc il n'y a aucun scénario où Globalive est de mère avec Telus, qu'elle travaille pour Telus. Ce n'est absolument pas dans notre culture, qui est connue et facile à constater. Ce qui circule actuellement, c'est cette idée d'une structure partagée avec Telus. C'est extrêmement important pour l'avenir de la concurrence au pays, car nous sommes en mesure d'investir dans le spectre et de le partager avec Telus, dans le cadre d'un réseau partagé comptant des tours et une infrastructure communes, ce qui nous permettra ultimement de faire des économies majeures et de faire bénéficier les consommateurs canadiens de ces économies de façon très fiable.

M. Brad Vis: Je vous arrête là-dessus. Quelle serait la différence si Vidéotron et Rogers procédaient ainsi par rapport à Globalive et Telus?

M. Anthony Lacavera: Vidéotron et Rogers ont conclu des ententes de vente de gros où, comme l'a expliqué M. Klass plus tôt, c'est Rogers qui a le contrôle au bout du compte. C'est ultimement le réseau de Rogers. Dans notre cas, il est question de la propriété commune d'un réseau dans lequel nous allons fournir le spectre que nous possédons et les réseaux radio que nous possédons en les partageant avec Telus. C'est la différence fondamentale. Profitez-vous du réseau d'une autre entreprise à des tarifs qui pourraient être illégaux — nous verrons ce qu'en pense le CRTC — ou investissez-vous dans un réseau commun? C'est le scénario avec Telus.

Pourquoi avons-nous vendu? D'emblée, j'ai été on ne peut plus clair là-dessus: nous ne voulions pas vendre. Nous avons été forcés de vendre à Shaw. Notre entreprise fonctionnait à merveille à titre d'entreprise Internet indépendante. Notre modèle opérationnel a été confirmé et les Canadiens ont manifesté leur intérêt concrètement: nous avons près d'un million de clients. Nous avons voté contre la vente.

Quand l'occasion s'est présentée dans le cadre de cette annonce à propos de Rogers et Shaw, nous avons immédiatement communiqué avec Rogers et exprimé notre volonté de réintégrer le marché. Rogers ne voulait pas nous parler parce que nous sommes les seuls à avoir créé une entreprise Internet indépendante prospère qui faisait réellement baisser les prix pour les Canadiens dans les marchés dont nous parlons. Nous avons des ambitions nationales, et nous avons hâte de nous y remettre.

• (1500)

M. Brad Vis: Merci.

Monsieur le président, me reste-t-il du temps?

Le président: Non. Merci, monsieur Vis.

Passons maintenant à M. Erskine-Smith pendant quatre minutes.

M. Nathaniel Erskine-Smith (Beaches—East York, Lib.): Merci.

Monsieur Iacobucci, vous avez fait référence aux décisions du tribunal et de la cour. Y a-t-il dans ces décisions des commentaires sur cette entente de vente de gros, cette préférence que Rogers accorde à Vidéotron et l'incidence que cela pourrait avoir sur le cadre concurrentiel?

M. Edward Iacobucci: Il y en a, oui.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ils n'étaient pas préoccupés?

M. Edward Iacobucci: Ils ne semblaient pas avoir ce type de préoccupations.

Ils ont toutefois souligné que ces engagements avaient été pris et seraient utiles à l'avenir. Vidéotron a accepté certaines des déclarations du ministre à l'effet qu'il n'y aurait pas de transfert du spectre à moins que Vidéotron...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Oubliez tout cela...

M. Edward Iacobucci: Non, c'est aussi...

M. Nathaniel Erskine-Smith: L'idée n'est pas là. L'idée est que nous avons un acteur principal d'un oligopole qui témoigne une préférence précise à un quatrième acteur. En même temps, nous disons que ce quatrième acteur viendra perturber les activités du premier.

Ne voyez-vous pas à quel point ce raisonnement pose problème?

M. Edward Iacobucci: C'est là que, dans le pire des cas, le CRTC vient freiner tout cela en ce qui a trait aux prix de gros, si c'est là le problème. Cela confirme les questions soulevées plus tôt.

M. Nathaniel Erskine-Smith: En ce qui a trait aux actifs de ligne filaire... Toute notre conversation a porté sur les actifs sans fil. À titre de consommateur canadien, quand je me penche sur la concentration excessive dans ce secteur, je constate que 83 % des activités et revenus de Shaw viennent en fait de la téléphonie filaire et que Rogers va s'approprier encore plus... La concentration du marché va augmenter de façon très marquée dans le secteur de la téléphonie filaire.

En tant que consommateur canadien qui se soucie de la concurrence, ne devrais-je pas m'intéresser à cela?

M. Edward Iacobucci: Comme vous le savez, le commissaire n'a pas soulevé de plainte à propos des actifs de téléphonie filaire, donc il est difficile pour moi... Comme je l'ai dit, les fusions sont des exercices extrêmement poussés. Je ne vais pas faire une évaluation de la concurrence en téléphonie filaire à vue de nez, sans avoir le moindre fait à ma disposition.

M. Nathaniel Erskine-Smith: C'est de bonne guerre, mais quand il y a un acteur prédominant dans un oligopole réglementé de façon stricte, c'est probablement une mauvaise idée de concentrer davantage sa position dominante, n'est-ce pas, comme principe général?

M. Edward Iacobucci: S'il n'y a pas de concurrence pertinente, le fait qu'il est déjà important dans ses marchés, mais qu'il n'a pas

de concurrence à l'heure actuelle peut laisser entendre que cela ne va pas nuire à la concurrence future, à court terme.

M. Nathaniel Erskine-Smith: C'est pour le court terme, toutefois. On nous a dit, à répétition, en fait, qu'une concentration excessive nuit en soi à la concurrence sur une base continue. À court terme, cela ne réduit peut-être pas la concurrence de façon substantielle, mais nous devrions assurément être préoccupés par les possibilités de concurrence à long terme.

M. Edward Iacobucci: Comme vous le savez, cette question fait l'objet d'un débat. On se perd en conjectures.

Il pourrait se passer beaucoup de choses dans l'avenir. Selon moi, la possibilité que des sociétés qui ne se font pas concurrence aujourd'hui se concurrencent demain relève de l'hypothèse; par conséquent, une intervention juridique fondée sur des réserves liées à la concurrence serait une intervention fondée sur des conjectures.

M. Nathaniel Erskine-Smith: C'est juste, mais sur le plan économique, je ne crois pas qu'on fasse des conjectures en disant que la concentration entrave la concurrence, et c'est là la question qui nous occupe.

M. Edward Iacobucci: La concentration au sein des marchés entrave la concurrence. Toutefois, lorsqu'il n'y a pas de chevauchement ou lorsque les sociétés ne se trouvent pas dans le même marché, il ne va pas de soi que la croissance nuit à la concurrence.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Oui, mais on utilise alors une définition très étroite des marchés. Dans un monde idéal, les sociétés en question croîtraient de manière à pouvoir concurrencer à l'échelle nationale.

Prenons un peu de recul. Je pense que vous avez bien résumé les décisions du Tribunal et de la cour en disant qu'ils ont pris la bonne décision en ce qui concerne la loi.

M. Edward Iacobucci: Oui.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Cependant, les décisions des politiciens doivent-elles être fondées sur la Loi sur la concurrence?

Le ministre devrait-il fonder sa décision sur le fait que la concurrence sera vraisemblablement réduite de manière considérable ou devrait-il chercher sérieusement à prendre la meilleure décision pour la concurrence ou pour les consommateurs canadiens, une décision favorable à la concurrence?

M. Edward Iacobucci: Tout d'abord, d'après moi, la loi confère au ministre le pouvoir de décider comment transférer les licences de spectre. Évidemment, puisqu'il s'agit d'une question politique, je comprends que des facteurs politiques entreront en ligne de compte dans le processus décisionnel.

Il s'agit d'un dossier complexe. M. Lacavera a raison lorsqu'il dit que les services sans fil sont absolument essentiels pour le Canada. Ce sont peut-être des considérations dont le ministre voudra tenir compte dans sa décision sur le transfert des licences de spectre.

En ce qui a trait à la concurrence, je trouve que la loi fait bien de se concentrer sur la question de la réduction de la concurrence. D'après moi, le Tribunal a bien appliqué la loi et la Cour d'appel fédérale a fait un bon examen de la décision du Tribunal.

J'espère que le processus décisionnel du ministre sera axé sur autre chose que la concurrence, car à mes yeux, les questions liées à la concurrence ont déjà été réglées.

• (1505)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ces questions étaient en grande partie des leçons. Comment faire mieux?

Cela dit, notre temps est écoulé.

Merci beaucoup.

Le président: Merci, monsieur Erskine-Smith, monsieur Iacobucci.

[Français]

Monsieur Lemire, la parole est à vous pour deux minutes.

M. Sébastien Lemire: Merci, monsieur le président.

J'aimerais revenir sur le document qui a été déposé au tribunal. Si vous me le permettez, je vais le déposer au Comité, parce qu'il est très pertinent dans le cadre de nos réflexions. Le document est en anglais. Comme je ne peux pas demander à Telus de le traduire, permettez-moi de le déposer tel quel.

On y parle de campagnes faites directement auprès des gens, afin qu'ils puissent envoyer des messages à leurs députés. C'est ce qu'on invite les gens à faire sur le site nomerger.ca, qui a été autorisé par Globalive.

Le document précise ceci:

[Traduction]

« Les sociétés Telus et Globalive annoncent un accord de partage de réseau et de spectre pour renforcer l'offre d'achat de Freedom Mobile par Globalive ».

[Français]

Ma question s'adresse à vous, monsieur Lacavera.

Vous êtes aussi inscrit en tant que tierce partie prenante, à titre de fondateur et d'ancien propriétaire de Wind Mobile.

Avez-vous eu des pourparlers avec des représentants de Telus? Vous ont-ils consulté? Le cas échéant, quelle est la nature de cette entente pour stimuler la mise de Globalive? À combien s'élève-t-elle?

M. Anthony Lacavera: Je vous remercie de vos questions.

J'y répondrai comme suit pour que tout soit plus clair.

[Traduction]

Nous avons avec Telus une entente en matière de spectre et de réseau qui constitue un pilier important de notre proposition visant à acquérir les activités actuelles de Freedom Mobile, qui étaient autrefois les nôtres. C'est dans ce contexte que nous avons conclu une entente de partage de spectre et de réseau avec Telus.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Cependant, ici, on ne parle pas de partage; on parle d'augmenter les chances de succès de la mise de Globalive. On parle de liquide dans ce contexte.

[Traduction]

M. Anthony Lacavera: Excusez-moi, j'ai mal compris.

Non, Globalive ne reçoit absolument aucun financement de la part de Telus. Cela ne fait pas partie de notre proposition, et cela ne faisait pas partie de l'offre au comptant et entièrement financée que nous avons présentée à Rogers pour faire l'acquisition de Freedom Mobile.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Si j'ai bien compris, vous êtes à la tête d'une entreprise qui fait de la spéculation.

Comment serez-vous en mesure de respecter l'engagement ferme de 10 ans demandé à Vidéotron si vous faisiez l'acquisition de Freedom Mobile?

Quand vous avez parlé des négociations avec Rogers, vous avez dit que vous aviez été bâillonnés.

À quel moment avez-vous commencé à négocier? À quel point la négociation peut-elle être sérieuse si vous refusez de signer une entente de confidentialité avec cette compagnie?

[Traduction]

M. Anthony Lacavera: Je suis désolé, mais pouvez-vous répéter, s'il vous plaît?

[Français]

Je n'ai pas compris.

Le président: Monsieur Lemire, je vous demande de parler lentement.

M. Sébastien Lemire: Oui, monsieur le président.

J'essaie d'en dire beaucoup en peu de temps, puisque la situation actuelle soulève beaucoup de questions.

Monsieur Lacavera, je disais que vous êtes à la tête d'une entreprise qui fait de la spéculation.

Comment pouvez-vous vous engager à respecter l'entente ferme de 10 ans demandée à Vidéotron si vous devenez propriétaire de Freedom Mobile?

À quel moment avez-vous commencé à négocier avec Rogers-Shaw?

Vous dites avoir été bâillonné lors des négociations avec Rogers. À quel point votre démarche peut-elle être prise au sérieux si vous refusez de signer une entente de confidentialité?

[Traduction]

M. Anthony Lacavera: Votre question est multiple. Nous n'avons pas signé l'entente de confidentialité parce qu'elle nous aurait empêchés de témoigner devant vous aujourd'hui.

Nous avons signé une entente de confidentialité qui protégeait tous les renseignements confidentiels de Rogers, mais nous en avons retiré les dispositions qui nous auraient empêchés de discuter de notre proposition avec le gouvernement et avec des partenaires ou des conseillers en matière de capitaux, et qui auraient donné à Rogers un droit de veto en vertu duquel notre offre aurait pu être rejetée avant même d'être présentée.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Merci, monsieur Lacavera.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Lemire et Lacavera.

Monsieur Masse, vous avez la parole pour deux minutes.

[Traduction]

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

Monsieur Klass, le CRTC a été mentionné, non seulement aujourd'hui, mais aussi durant des séances précédentes. Au cours des deux dernières années, il a joué un rôle d'envergure dans certaines affaires qui ont mené à la situation actuelle.

J'aimerais avoir votre avis sur l'état actuel du CRTC. Il n'est pas certain qu'il dispose des ressources nécessaires pour régler les dossiers en temps opportun. Certaines décisions prennent beaucoup de temps, ce qui a des répercussions sur les plans d'affaires.

J'aimerais avoir votre opinion parce que vous n'êtes pas lié aussi étroitement au processus décisionnel du CRTC que d'autres personnes ici présentes. Pouvez-vous nous donner votre avis, s'il vous plaît?

• (1510)

M. Ben Klass: Oui, certainement. Le CRTC joue un rôle déterminant, ou du moins il pourrait jouer un rôle déterminant dans la résolution de problèmes comme ceux dont il est question ici aujourd'hui. On pourrait même considérer le dossier comme un coup de fouet donné inconsciemment au CRTC. Le conflit découlant de la décision par rapport aux tarifs des services filaires et à la préférence accordée à Vidéotron pourrait encourager le CRTC à déployer de sérieux efforts pour redresser la situation. L'avenir le dira. Le CRTC se tient coi depuis quelque temps, surtout à l'égard de ce que je vois comme les responsabilités fondamentales liées aux télécommunications qui lui incombent depuis les dernières années.

Beaucoup de choses dépendent de l'orientation stratégique donnée par le gouvernement et de la direction que prendra la nouvelle présidence. J'ai toujours été un grand partisan du CRTC; à mes yeux, il permet aux citoyens et à d'autres intervenants que les parties intéressées comme Bell, Rogers et TekSavvy de participer directement à l'économie. Toutefois, ces dernières années, il n'a pas fait grand-chose pour gagner notre confiance. Je demeure optimiste et je continue de croire que les choses peuvent changer, mais je me dois de reconnaître que le travail accompli récemment par le CRTC laisse à désirer.

M. Brian Masse: Merci pour votre témoignage.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Je remercie tous les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Je vais maintenant suspendre brièvement la séance pour permettre aux prochains témoins de prendre leur place.

• (1510)

(Pause)

• (1515)

[Français]

Le président: Bon après-midi à tous et à toutes.

Nous sommes prêts à entamer cette dernière heure de la rencontre, aujourd'hui, sur l'acquisition de Shaw par Rogers.

Nous accueillons M. Tony Staffieri, président et chef de la direction de Rogers Communications inc. Il est accompagné de M. Dean Prevost, président de l'intégration.

Nous accueillons également deux représentants de Shaw Communications M. Paul McAleese, le président, et M. Trevor English, le vice-président exécutif, bureau du chef du développement financier et corporatif.

Nous recevons également M. Pierre Karl Péladeau, président et chef de la direction, de Québecor Média inc., ainsi que M. Jean-François Lescadres, vice-président aux Finances, chez Vidéotron.

Je vous remercie, messieurs, de vous joindre à nous. Je vous présente toutes mes excuses pour le léger retard. C'est ce qui arrive aux derniers à témoigner au terme d'une longue journée. Je vous remercie de votre compréhension.

Sans plus tarder, nous allons céder la parole aux représentants de Rogers.

[Traduction]

M. Tony Staffieri (président et chef de la direction, Rogers Communications Inc.): Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs. Je m'appelle Tony Staffieri et je suis accompagné de Dean Prevost, président de l'Intégration chez Rogers.

Pour commencer, je vous remercie de me donner l'occasion de discuter avec vous. Nous respectons le rôle de votre comité et nous sommes ici pour répondre à vos questions.

Une longue procédure judiciaire a précédé la séance d'aujourd'hui, procédure au cours de laquelle la Cour d'appel fédérale a confirmé la décision du Tribunal de la concurrence.

La décision de la Cour d'appel fédérale s'appuie sur celle du Tribunal, qui a conclu à l'unanimité que les transactions entre Rogers, Shaw et Québecor favoriseront la concurrence.

Permettez-moi de citer la décision: « les marchés [...] en Alberta et en Colombie-Britannique continueront de compter quatre grands concurrents ». La décision va plus loin; elle conclut que Vidéotron a une grande capacité d'être un fournisseur de services sans fil perturbateur, car elle peut rapidement construire un réseau 5G dans la zone de couverture de Freedom, ainsi que regrouper ses services filaires et sans fil à des prix inférieurs à ceux de Shaw.

La décision indique aussi clairement que « Rogers injectera une nouvelle source de concurrence de taille » en Alberta et en Colombie-Britannique.

En résumé, les transactions proposées ont fait l'objet d'un examen rigoureux et elles permettront d'intensifier la concurrence. Comme l'a affirmé la Cour fédérale: « l'affaire [...] était loin de reposer sur des subtilités. » Le Comité peut être rassuré: rien n'a été laissé au hasard.

Beaucoup de choses ont changé depuis que vous avez commencé à étudier la fusion proposée et que vous avez déposé vos recommandations. Nous avons pris acte de vos commentaires et de ceux du ministre. Nous sommes ici aujourd'hui pour parler d'une entente améliorée. En fait, il s'agit de deux ententes. La première entente permettra à Québecor, propriétaire de Vidéotron, d'acquérir Freedom. Dans le cadre de la seconde, Rogers acquerra les activités filaires de Shaw dans les marchés où les deux entreprises n'entrent pas en concurrence.

Après avoir examiné d'autres solutions, nous avons déterminé, en fonction de critères précis, que Vidéotron, par sa feuille de route étoffée, sa taille considérable et sa capacité de mettre rapidement en œuvre la 5G, représentait l'option la plus viable qui soit pour accroître la concurrence.

Cette transaction renforcera la concurrence sur deux plans importants. D'abord, Vidéotron deviendra le quatrième fournisseur de services national et elle sera capable de perturber le marché puisqu'elle peut servir près de 90 % de la population.

Ensuite, Rogers, ainsi renforcée, deviendra un concurrent plus redoutable sur le marché des services filaires dans l'Ouest canadien. Le réseau câblé de Rogers est présent dans certaines régions de l'Ontario et de l'Est du Canada. Celui de Shaw s'étend dans l'Ouest canadien et dans certaines régions du Nord de l'Ontario. Il n'y a aucun chevauchement.

En tant que fournisseur national de services câblés, nous livrons une vive concurrence à Telus dans l'Ouest. Certes, l'entente renforcera la concurrence dans le secteur des services sans fil, mais elle fera aussi de même pour les services filaires. C'est probablement pourquoi l'entreprise Telus fait tout ce qu'elle peut pour s'opposer à cette transaction.

Permettez-moi de passer maintenant aux engagements que nous avons pris envers l'Ouest canadien.

Premièrement, nous investirons 6,5 milliards de dollars pour améliorer la connectivité au cours des cinq prochaines années. Ce montant comprend 1 milliard de dollars en argent frais pour brancher les collectivités rurales et autochtones. Nous travaillons avec des partenaires des Premières Nations, dont des fournisseurs appartenant à des Autochtones, et avec tous les ordres de gouvernement afin de mettre la dernière main aux projets prioritaires. En outre, nous investirons 2,5 milliards de dollars pour élargir notre réseau 5G. Nous investirons également 3 milliards de dollars dans les services réseau, y compris l'expansion de notre réseau câblé.

Deuxièmement, nous conserverons une forte présence dans l'Ouest canadien. Nous créerons notamment jusqu'à 3 000 nouveaux emplois afin de soutenir les investissements dans le réseau; notre siège social pour l'Ouest sera situé à Calgary.

Troisièmement, nous élargirons l'accès à la connectivité. Nous augmenterons la portée de Branché sur le succès, notre programme d'accès Internet haute vitesse à faible coût, pour en faire profiter les Canadiens et Canadiennes à faible revenu de l'Ouest. De plus, nous l'offrirons désormais à la clientèle des services sans fil admissible dans tout le pays. Tout compte fait, plus de 2,5 millions de Canadiens et Canadiennes auront accès à ce programme. La fusion réunira deux sociétés canadiennes qui incarnent l'esprit d'entreprise du pays et qui ont à cœur le Canada et la population canadienne.

En guise de conclusion, permettez-moi de vous faire part de quelques réflexions. Premièrement, nous avons bel et bien tenu compte de vos commentaires.

Deuxièmement, les transactions proposées ont fait l'objet d'un examen approfondi et complet.

Troisièmement, ces transactions renforceront la concurrence.

Quatrièmement, nous ferons des investissements considérables pour connecter encore plus de Canadiens et Canadiennes.

• (1520)

Ces transactions se traduiront par une valeur ajoutée, une plus grande connectivité et plus d'innovation pour le Canada.

Merci.

Le président: Merci, monsieur Staffieri.

Monsieur McAleese, la parole est à vous pour cinq minutes.

M. Paul McAleese (président, Shaw Communications Inc.):
Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs.

Je suis Paul McAleese, président de Shaw Communications. Je suis accompagné de M. Trevor English, chef du développement financier et corporatif.

Comme votre comité le sait très bien, notre industrie occupe une place de plus en plus importante dans la vie et l'avenir économique de la population canadienne. Elle est aussi sur le point de connaître un changement technologique majeur, et de nouveaux investissements de dizaines de milliards de dollars devront être faits pour que le Canada continue de prospérer à l'ère numérique.

Shaw Communications a été fondée dans le but d'offrir des choix de premier ordre à la population canadienne, et nous sommes fiers des relations que nous avons bâties avec notre clientèle au cours des 50 dernières années.

Nous sommes aussi assez sagaces pour comprendre que les transactions proposées avec Vidéotron et Rogers représentent la meilleure voie à suivre pour notre clientèle. Ces transactions placeront les actifs de Shaw entre bonnes mains à long terme, elles permettront de surmonter les difficultés éprouvées par Shaw et, surtout, elles favoriseront la durabilité et la croissance de la concurrence, de l'abordabilité et de l'innovation au sein du secteur canadien des télécommunications.

Depuis notre dernière comparution devant le Comité en 2021, beaucoup de choses ont changé. De nombreux intervenants, y compris le Comité, ont exprimé des réserves à propos de l'avenir de Freedom Mobile. Par conséquent, en juin dernier, nous avons annoncé une approche très différente, soit l'acquisition de Freedom Mobile par Vidéotron. Soyons clairs: Freedom Mobile n'appartient jamais à Rogers. En outre, la Colombie-Britannique, l'Ontario et l'Alberta continueront de compter quatre grands concurrents dans le secteur des services sans fil. Aucune société n'est mieux placée que Vidéotron pour augmenter l'incidence concurrentielle de Freedom Mobile.

La fusion de leurs services sans fil fera de Freedom et Vidéotron un quatrième fournisseur encore plus important, qui pourra atteindre plus de 30 millions de personnes. La clientèle de la nouvelle société dynamique formée par Freedom et Vidéotron sera deux fois plus grande — elle comptera plus de trois millions d'abonnés —, et cette société disposera de tous les outils nécessaires pour concurrencer les fournisseurs nationaux, y compris des licences du spectre 5G, licences que Shaw ne possède pas.

Comme le Tribunal de la concurrence l'a conclu dans une décision que la Cour d'appel fédérale a soutenue à l'unanimité hier, la nouvelle société Vidéotron qui résultera de ces transactions constituera un concurrent plus vigoureux et efficace que ne l'est aujourd'hui Freedom Mobile.

Les avantages qu'offrent les transactions proposées ont été prouvés par un processus judiciaire; alors, qui continue à s'y opposer? Ce sont nos concurrents; je vous invite à vous demander pourquoi.

Le premier paragraphe de la décision du tribunal fournit une explication:

Un dicton bien connu au sein de la communauté du droit de la concurrence veut que lorsque des concurrents formulent des plaintes à l'égard d'une fusion, ce soit souvent un bon indice que la fusion favorisera la concurrence. En l'espèce, l'opposition de deux concurrentes des défenderesses à l'échelle nationale a été vive et d'une grande portée.

Pendant les deux dernières années, ce sont Telus et Bell qui se sont opposées le plus vigoureusement aux transactions, sur toutes les tribunes possibles. En conséquence du processus réglementaire, quand les transactions seront conclues, Telus et Bell affronteront la concurrence qu'elles craignent le plus.

Comme vous l'avez entendu, Telus est allée jusqu'à mener une campagne bien documentée, intitulée « projet Fox », dans le but de « faire échouer, ralentir et façonner » les transactions proposées. Dans le cadre de cette campagne, Telus a tenté de faire en sorte que Globalive acquiert Freedom Mobile à la place de Vidéotron. Le président de Globalive, M. Lacavera, qui ne s'est manifestement pas fait scrupule de jouer Pinocchio pendant que Darren Entwistle se prenait pour Geppetto, est un drôle de choix de partenaire d'affaires.

La feuille de route de M. Lacavera comme dirigeant d'une entreprise de services sans fil est douteuse. Je le sais de première main: j'ai pris la direction de ce qui s'appelait à l'époque Wind Mobile quand M. Lacavera est parti. Je comprends donc très bien les efforts qui ont dû être déployés pour surmonter les nombreux défis dont nous avons hérité. Je vous donne un exemple.

J'imagine que, comme le reste du pays, la majorité des membres du Comité et un grand nombre des personnes qui se trouvent dans la salle utilisent un iPhone d'Apple pour répondre à leurs besoins quotidiens en matière de télécommunications. Avant les investissements faits par Shaw, Apple refusait d'autoriser la vente de l'iPhone pour utilisation sur le réseau de Wind Mobile quand M. Lacavera en était le propriétaire et le PDG. Le contraste avec Vidéotron est net; Vidéotron est un concurrent sérieux qui a fait ses preuves dans les services sans fil. Pour sa part, Globalive ne possède pas d'actifs du spectre et cette société n'a aucune expérience récente dans le secteur canadien des services sans fil, qui évolue rapidement.

Les documents que Telus a dû fournir dans le cadre de la procédure récente du tribunal ont mis au jour la relation entre Telus et Globalive. Ce que nous avons appris, c'est que Telus cherchait de toute évidence à se servir de Globalive comme substitut. Pourquoi Telus ferait-elle des pieds et des mains pour « faire échouer, ralentir et façonner » les ententes proposées?

• (1525)

La réponse est très simple. Comme le tribunal l'a conclu, les transactions proposées renforceront la concurrence en Alberta et en Colombie-Britannique, où le fournisseur principal est Telus.

C'est peut-être évident, mais il ne faut pas l'oublier: Telus ne souhaite pas renforcer la concurrence dans l'Ouest canadien.

Le processus réglementaire rigoureux a donné le meilleur résultat possible pour la population canadienne. S'il y a d'autres retards, ils ne bénéficieront qu'à Telus et Bell en empêchant le renforcement de la concurrence qui résultera des transactions proposées.

Le temps est venu d'aller de l'avant. Grâce à ces transactions, les prix diminueront, les investissements augmenteront, les innovations se multiplieront et la concurrence s'intensifiera.

Je vous remercie pour votre attention. Nous répondrons à vos questions avec plaisir.

• (1530)

[Français]

Le président: Merci, monsieur McAleese.

Monsieur Péladeau, la parole est à vous.

M. Pierre Karl Péladeau (président et chef de la direction, Québec Média inc.): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président, de nous inviter. Nous sommes honorés d'être avec vous à ce comité.

Je m'appelle Pierre Karl Péladeau, je suis président et chef de la direction de Québecor. Mon collègue, Jean-François Lescadres, est vice-président des finances de Vidéotron.

Il y a environ deux ans, je me présentais devant vous en affirmant que Québecor demeurerait la cheville ouvrière de la concurrence au bénéfice des consommateurs canadiens des services de télécommunication. Nous avons démontré, hors de tout doute, que ce sont les consommateurs qui en sortent gagnants. Cette démonstration est faite depuis près de 15 ans au Québec par notre offre de service sans fil. Elle a été constatée tant par le CRTC que par le ministère Innovation, Sciences et Développement économique Canada et par de nombreuses analyses de marché telles que Wall ou Nordicity, par exemple.

Contrairement aux entreprises d'accès Internet aux tierces parties ou, dans notre jargon, les TPIA, nous participons étroitement à l'activité économique en raison des milliards de dollars investis dans la construction de nos réseaux filaires et non filaires, tout en offrant des prix extrêmement bas au moyen de nos différentes marques, dont la plus récente lancée il y a quatre ans, Fizz, une marque entièrement numérique.

Nous croyons maintenant qu'un certain nombre de conditions sont réunies pour élargir notre périmètre d'activité et proposer des services de télécommunication en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba ainsi qu'en Ontario.

[Traduction]

L'offre de près de 3 milliards de dollars que Vidéotron a faite à Rogers est la seule qui soit satisfaisante à tous les égards. Vidéotron est un acteur et un perturbateur régional qui remporte du succès, fort d'un excellent bilan, d'une solide expérience et de réalisations novatrices. La vérité, c'est que Vidéotron est le seul véritable candidat.

Il n'est donc pas étonnant que les « trois grands acteurs » craignent l'arrivée perturbatrice de Vidéotron sur le marché hors Québec des services sans fil.

[Français]

Le projet Fox est un exemple flagrant de tactiques, disons-le, toxiques et machiavéliques de Telus, qui incluent notamment la multiplication des recours aux tribunaux, des campagnes sournoises de désinformation et des démarches intensives de lobbying afin d'alimenter les oppositions tout en cherchant, entre autres, à dresser l'Ouest canadien contre l'Est du pays. Le tout vise à mettre en échec le déploiement de la concurrence et les volontés du gouvernement de faire bénéficier aux Canadiennes et aux Canadiens de conditions tarifaires et commerciales favorables et innovantes.

L'opposition de Bell et Telus à la transaction est l'illustration parfaite que Vidéotron est la meilleure solution pour procurer aux consommateurs une véritable et pérenne concurrence.

[Traduction]

Québecor a élaboré un solide plan d'expansion pour s'implanter solidement dans le marché canadien des télécommunications. Dans la décision récente qui a été confirmée hier, le Tribunal de la concurrence a même affirmé que « Vidéotron est un perturbateur de marché chevronné qui a connu beaucoup de succès au Québec. Il a tiré parti de cette expérience pour élaborer des plans très détaillés et entièrement chiffrés en vue de son entrée et de son expansion dans les marchés visés en Alberta et en Colombie-Britannique, de même qu'en Ontario. »

Nous l'avons dit quand le ministre Champagne a établi les conditions de la vente de Freedom Mobile et nous le disons encore: Vidéotron est là pour longtemps et est déterminé à abaisser les prix pour que les Canadiens en profitent.

Comme nous l'avons fait remarquer, c'est ce que nous avons fait au Québec; plusieurs rapports l'ont d'ailleurs confirmé. C'est ce que nous faisons depuis au moins 15 ans, depuis le lancement de notre première offre de services mobiles virtuels sur le réseau de Rogers en 2006.

Qui plus est, Vidéotron a acquis VMedia l'an dernier, ce qui lui permettra d'offrir aux consommateurs de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Manitoba et de l'Ontario des services groupés et des produits novateurs au rabais, y compris des services mobiles et Internet à des prix encore plus concurrentiels. Nous proposerons des groupes de services à des conditions meilleures que celles de tous les autres acteurs, y compris celles que Shaw Mobile offre aujourd'hui.

● (1535)

[Français]

À l'exception d'Eastlink dans certaines localités des provinces maritimes, toutes les initiatives lancées à la suite des enchères de 2008 ont échoué. Globalive, financée par des intérêts étrangers et ensuite achetée par Vimpelcom, une entreprise en partie contrôlée par un oligarque qui est aujourd'hui interdit de territoire au Canada, a atterri, quelques années plus tard, chez Shaw.

Mobility, contrôlée par une société financière privée américaine, a pour sa part été achetée par Rogers, tandis que Public Mobile a été achetée par Telus. Il n'y a que Québecor, avec Vidéotron, qui a réussi et qui réussit encore à confronter Bell et Telus. Notre plan est simple: continuer à réussir dans le marché du sans-fil, dont les Canadiens et Canadiennes ont besoin.

Le CRTC et le gouvernement doivent aussi continuer à créer des conditions favorables, dont les plus importantes sont la révision des tarifs d'itinérance et l'exécution de la politique pour les exploitants de réseau mobile virtuel à part entière, ou ERMV, et l'application de sanctions afin de faire cesser les gestes anticoncurrentiels.

Tous les moyens doivent être mis en place si nous voulons répondre à l'intérêt public et à la volonté claire du gouvernement. En vertu des politiques gouvernementales et réglementaires mises à jour et alignées sur celles décrétées il y a maintenant 15 ans par feu le ministre Jim Prentice, nous serons le quatrième acteur national de l'industrie tant attendu. Assurons-nous toutefois que cette volonté du gouvernement est bien respectée par les titulaires nationaux, afin de pouvoir livrer une saine et pérenne concurrence pour les Canadiens et les Canadiennes.

Je vous remercie de votre attention.

Le président: Merci, monsieur Péladeau.

Pour ouvrir la discussion, je céderai d'abord la parole à M. Perkins pendant six minutes.

[Traduction]

M. Rick Perkins (South Shore—St. Margarets, PCC): Je vous remercie, monsieur le président. Merci à tous de participer à l'audience importante d'aujourd'hui.

Je voudrais commencer, à l'intention de ceux et celles qui nous regardent, en faisant remarquer que vos entreprises se sont bâties en louant des actifs nationaux limités, soit les radiofréquences qui appartiennent aux Canadiens. Ces derniers vous ont accordé le privilège d'y avoir accès tout en étant protégés de la concurrence étrangère. Ce privilège vient avec la responsabilité d'offrir des services à des prix raisonnables aux Canadiens. Cette position privilégiée et protégée fait en sorte que les Canadiens paient parmi les prix les plus élevés du monde pour les services mobiles et Internet, alors que vos entreprises, fortes de leur monopole, empochent des profits faramineux.

Pour la téléphonie cellulaire, la marge de profit nette de Rogers est de 62 % et celle de Vidéotron, de 65 %. Vos marges montrent que les prix de la téléphonie cellulaire ne dépendent pas de la taille du pays et de la population. Il y a moins de concurrence aujourd'hui qu'il y a 10 ans, car vos entreprises ont avalé leurs concurrents. En raison de votre position privilégiée, les libéraux vous ont permis d'exercer des pressions sans précédent sur les fonctionnaires dans le cadre du processus de prise de décisions.

Monsieur Staffieri, comme vous étiez président et chef de la direction de Rogers pendant cette transaction, vous avez personnellement rencontré plus de 60 fois le ministre de l'Industrie, rencontrant notamment le ministre à cinq reprises. Je voudrais savoir si vous avez négocié l'entente directement avec le ministre.

M. Tony Staffieri: Monsieur Perkins, dans le cadre de ce processus, nous avons cherché à maintes reprises à proposer une solution qui cadrerait avec les objectifs du gouvernement. Tout comme vous et le gouvernement, notre objectif consiste à offrir une meilleure abordabilité aux Canadiens. Au chapitre des prix que demandent Rogers et notre industrie, vous aurez constaté que les prix ont diminué au cours des dernières années, et ce, malgré l'inflation croissante. Dans le cadre de la présente étude, nous pouvons fournir plus de détails à ce sujet, mais je peux vous dire que nous avons rencontré divers fonctionnaires pour tenter de trouver une solution afin d'accroître la concurrence.

La décision du tribunal a été confirmée hier par la Cour d'appel.

● (1540)

M. Rick Perkins: Monsieur Staffieri, mon temps est limité. Je vous remercie de cette réponse, mais pourriez-vous, aux fins de transparence, remettre les comptes rendus des réunions de vos agents et de vos cadres supérieurs au Comité?

M. Tony Staffieri: Il existe un processus pour rendre publics les documents pertinents, processus que nous suivons.

M. Rick Perkins: Je vous serais reconnaissant de le faire.

Les acquisitions entraînent évidemment des éliminations de postes et ne se traduisent habituellement pas par des créations d'emplois. Rogers a affirmé au Tribunal de la concurrence qu'il réalisera des économies en éliminant des postes dans la plupart des services des deux entreprises. Des personnes de l'intérieur de votre entreprise m'ont appris que Rogers éliminera de 4 000 à 5 000 emplois dans l'entité combinée. Ce ne serait pas sur le réseau et il ne s'agirait pas des emplois temporaires dont vous avez parlé plus tôt. Allez-vous éliminer 4 000 emplois?

M. Tony Staffieri: Par suite de cette transaction, nous effectuons un investissement net pour créer plus d'emplois.

Notre entreprise investit dans les réseaux afin de servir ses clients et de leur offrir une couverture de meilleure qualité. Nous devons donc investir davantage. C'est ainsi que nous faisons croître notre entreprise. Forts de notre ADN entrepreneurial, nous continuons d'investir de plus en plus dans les réseaux.

Quant aux marges de profit dont vous avez parlé plus tôt, sachez que la plupart de ces fonds sont réinvestis dans les infrastructures du pays.

M. Rick Perkins: Je suis désolé, monsieur Staffieri. Ma question portait sur les pertes d'emplois, pas sur vos marges de profit actuelles.

Éliminez-vous des milliers d'emplois à la suite de cette fusion?

M. Tony Staffieri: Comme il y aura des doublons entre certains services, nous redéployerons des ressources dans les secteurs en croissance.

Notre entreprise est en croissance nette, et nous considérons qu'il y a de nouvelles occasions d'emplois au pays.

M. Rick Perkins: Je vous remercie de cette réponse.

Monsieur Péladeau, votre entreprise s'était, par le passé, engagée à prendre de l'expansion et à établir un service de téléphonie cellulaire dans l'Ouest canadien quand elle a acquis des licences de spectre, mais en fait, elle a vendu plus de 100 de ces licences, empochant du coup plus de 300 millions de dollars en profit.

Je sais que vous avez fait bien des promesses devant le tribunal, mais nous sommes légèrement sceptiques. Comme pour les promesses que vous avez faites au gouvernement par le passé, vous pourriez ne pas tenir parole.

Accepterez-vous de respecter le plan d'affaires que vous avez présenté au Tribunal de la concurrence, à défaut de quoi vous perdrez toutes les licences de spectre de Freedom?

M. Pierre Karl Péladeau: Nous participons aux enchères du spectre depuis la première qui a eu lieu en 2008. À l'époque, comme aujourd'hui d'ailleurs, nous avons l'intention d'être un acteur national pour la raison que les enchères se sont envolées, notamment parce que Globalive renchérisait avec l'argent d'autrui. En fait, c'était toujours des fonds étrangers qui étaient utilisés à l'époque. Nous avons du spectre sur les bras, et après les autres enchères, toutes les conditions n'étaient pas réunies pour nous permettre d'être certains d'avoir la capacité d'investir et d'établir un réseau.

Aujourd'hui, la politique établie il y a deux ans déjà par le CRTC, et que nous appelons la politique des exploitants de réseau mobile virtuel, établit les conditions adéquates pour permettre à un quatrième acteur ou à n'importe quelle sorte d'exploitant de pouvoir fonctionner.

M. Rick Perkins: Je le comprends, mais ma question ne concernait pas les exploitants de réseau virtuel mobile.

TekSavvy a présenté une demande au CRTC afin de tenir une audience sur les prix préférentiels supposément indus que Rogers accorde à votre entreprise au titre de cette entente. Si le CRTC prend une décision contre vous à propos de ces taux préférentiels et vous oblige à respecter ses taux d'accès aux réseaux, vous retirerez-vous de l'entente?

M. Pierre Karl Péladeau: Nous commencerons tout d'abord par voir ce que fait le CRTC. L'organisme a maintenant une nouvelle présidente, pour qui il importera de veiller à ce que le CRTC se demande si les prix demandés pour l'accès Internet de tiers sont adéquats ou non. Pour l'heure, nous ignorons ce qu'il en est.

Nous collaborons avec Rogers au Québec. Nous avons construit des réseaux ensemble et nous continuerons de faire des affaires avec Rogers comme par le passé. C'est pour cette raison que nous avons négocié une entente dans le cadre de cette transaction. Nous avons réussi à établir des conditions permettant à un quatrième acteur de réussir dans l'avenir — et c'est très important — en investissant une somme substantielle d'argent.

Comme Tony Staffieri l'a souligné, notre entreprise investit pour construire des réseaux afin que les Canadiens continuent de bénéficier de réseaux qui figurent parmi les meilleurs au monde.

• (1545)

M. Rick Perkins: Aux prix les plus élevés.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Péladeau.

Madame Lapointe, la parole est à vous pour six minutes.

Mme Viviane Lapointe (Sudbury, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je partage mon temps de parole aujourd'hui avec mon collègue Anthony Housefather.

[Traduction]

Ma première question s'adresse à M. Staffieri.

En décembre, vous avez publié une déclaration indiquant que cette fusion permettra aux Canadiens de bénéficier d'un choix, d'une abordabilité et d'une connectivité accrues, et que ces transactions se traduiront probablement par une intensification de la concurrence.

Ce matin, le Bureau de la concurrence et d'autres témoins nous ont indiqué que cette fusion aura des répercussions négatives sur les Canadiens à faible revenu. Nous avons également entendu dire que la densité compte dans le secteur des télécommunications. Nous savons que les populations et les communautés rurales pâtissent souvent du manque de densité.

Pouvez-vous nous expliquer aujourd'hui comment vous améliorerez l'abordabilité et la connectivité pour ces deux groupes?

M. Tony Staffieri: Volontiers. Nous nous sommes engagés à assurer l'abordabilité. Mon collègue Dean Prevost vous exposera certains des plans que nous avons lancés et que nous continuerons de mettre en œuvre afin d'améliorer la connectivité et l'abordabilité.

D'entrée de jeu, je mettrai de l'avant deux principes. Nous sommes déterminés à investir dans les réseaux et les infrastructures. C'est ce que nous faisons. Notre entreprise cherche à améliorer la couverture et à offrir un service de meilleure qualité aux Canadiens de toutes les régions du pays. Vous serez peut-être étonnés d'apprendre que nous sommes la seule entreprise de services sans fil qui dispose d'un réseau couvrant le pays en entier. Voilà ce que nous faisons. Nous investissons dans les réseaux.

Au chapitre de l'abordabilité, nous poursuivons nos efforts. Chaque matin, nous nous levons déterminés à offrir plus de valeur à nos clients. Comme je l'ai souligné plus tôt, Rogers a réduit ses prix au cours des dernières années.

M. Dean Prevost (président de l'Intégration, Maison branchée, Rogers pour entreprises, Rogers Communications Inc.): Je vous remercie, monsieur Staffieri.

Permettez-moi d'ajouter quelque chose sur deux points. Parlons d'abord de l'abordabilité, qui est extrêmement importante, comme M. Staffieri l'a fait remarquer. Dans l'Ouest canadien, nous offrons une initiative appelée « Branchée sur le succès », qui n'existait pas auparavant. Cette initiative comporte deux éléments clés. Elle offre un service à faible coût, accordant en fait un rabais substantiel de 70 à 80 %...

Mme Viviane Lapointe: Je vous remercie, monsieur Prevost. Malheureusement, j'ai très peu de temps à ma disposition.

Ma deuxième question s'adresse à M. McAleese, mais je voudrais d'abord faire remarquer que les membres du Comité apprécieraient à leur juste valeur tous les témoignages, y compris celui de témoins comme Anthony Lacavera, qui a comparu ici plus tôt aujourd'hui.

Je ne peux m'empêcher d'observer un contraste entre les Canadiens qui peinent à avoir un service abordable et les familles mieux nanties du Canada qui profiteront de cette transaction. Shaw emploie des milliers de Canadiens. Comment veillez-vous à ce que cette fusion bénéficie non seulement aux propriétaires de Shaw, mais aussi à vos propres employés, qui sont eux aussi aux prises avec des problèmes d'abordabilité?

M. Paul McAleese: Eh bien, je pense que le tribunal a jugé qu'il s'agit d'une série de transactions très bénéfiques pour la concurrence, et sa décision a d'ailleurs été confirmée hier. Les données récentes sur l'indice des prix à la consommation publiées la semaine dernière par Statistique Canada montrent que l'abordabilité s'améliore considérablement dans l'ensemble du secteur des télécommunications. Bien entendu, cela vaut non seulement pour nos employés, mais aussi pour la population canadienne en général. Je pense que nos employés sont représentatifs de la population canadienne, laquelle observe une amélioration considérable de la qualité des services.

En mettant l'accent sur les prix sur le marché canadien, on perd souvent de vue l'augmentation substantielle de la qualité des réseaux, qu'il s'agisse du 3G, du 4G ou du 5G, ou de la vitesse de téléchargement et de téléversement offerte sur notre ligne filaire. Tous les Canadiens profitent de ces avantages.

Mme Viviane Lapointe: Je vous remercie, monsieur McAleese.

Je vous cède la parole, monsieur Housefather.

[Français]

Le président: La parole est à vous, monsieur Housefather.

M. Anthony Housefather (Mont-Royal, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Tout d'abord, je vous remercie de me laisser du temps de parole, madame Lapointe.

Monsieur McAleese, je veux donner suite aux propos de Mme Lapointe. Il ne me semble pas très approprié d'attaquer d'autres témoins.

Soit dit en passant, c'est agréable de voir qu'il y a tant d'Anthony parmi les témoins.

Ma première question s'adresse à Rogers. Je veux poser une question sur l'entente de confidentialité dont Globalive a parlé. Ayant déjà été avocat général pour une multinationale, je sais fort bien que des ententes de confidentialité sont normalement signées au début du processus. Est-il vrai que dans l'entente de confidentialité, vous avez demandé à Globalive de ne pas parler au gouvernement, de s'en remettre à vous et de vous donner un droit de veto concernant les investisseurs qui interviendront dans la transaction?

• (1550)

M. Tony Staffieri: Dans le cadre du processus de dessaisissement que nous avons entrepris lorsque Rogers, de pair avec Shaw, a procédé à la vente des services sans fil de Freedom dans le cadre d'une transaction importante et complexe, nous avons, comme vous pouviez vous y attendre, mis en œuvre un processus très rigoureux et exhaustif pour solliciter des soumissions et les évaluer en fonction des critères établis par le gouvernement — et qu'il voulait voir respectés — pour avoir un solide quatrième fournisseur de services.

Dans le cadre de ce processus, c'est la norme de faire signer des ententes de confidentialité à tous les soumissionnaires afin de prévenir la divulgation de renseignements de nature délicate. Ce sont des pratiques standards et...

M. Anthony Housefather: Monsieur Staffieri, je comprends très bien qu'ils signent des ententes de confidentialité standards. Ce que je dis, c'est que les éléments dont M. Lacavera a parlé dans son témoignage ne sont pas habituels dans les ententes de confidentialité signées au début du processus. Est-il vrai que ces ententes de confidentialité leur interdisaient de parler au gouvernement, leur intimaient de s'en remettre à vous et vous accordaient des droits de veto sur les investisseurs? Ce ne seraient pas là des dispositions standards d'ententes de confidentialité.

M. Tony Staffieri: Nous avons utilisé des ententes de confidentialité standards de l'industrie que tous les autres soumissionnaires ont signées afin d'avoir accès à des renseignements de nature délicate dans la salle de documentation. Ce sont des ententes très courantes dans l'industrie, et ce sont celles que nous avons utilisées pour tous les soumissionnaires dans le cadre de ce processus de vente, comme je l'ai indiqué.

M. Anthony Housefather: Les autres soumissionnaires ont-ils signé vos ententes de confidentialité standards sans modification?

M. Tony Staffieri: S'il y a eu des modifications, elles étaient très minimes. Nous nous intéressons aujourd'hui à deux transactions, dont l'une concerne l'acquisition des services sans fil de Freedom par Vidéotron. M. Péladeau peut parler de l'entente de confidentialité qu'il a signée; il s'agit d'une entente standard semblable à celles que tous les autres soumissionnaires ont signées.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Housefather.

Monsieur Lemire, vous avez la parole.

M. Sébastien Lemire: Monsieur le président, d'entrée de jeu, j'aimerais mentionner qu'il y aurait été fort intéressant que des représentants de Telus soient parmi nous, aujourd'hui. J'avais demandé au greffier de les inviter. S'ils ne sont pas ici, c'est donc qu'ils ont décliné notre invitation.

Monsieur Péladeau, c'est à vous que s'adresse ma prochaine question.

Lors de l'achat de Freedom Mobile, vous avez reçu des mandats et vous avez fait de multiples promesses de résultats, comme de réduire les prix de l'ordre de 20 %.

Ces mandats peuvent-ils réellement être remplis?

Comment pouvons-nous être assurés de votre volonté et de votre capacité de remplir ces promesses, ce que de nombreuses personnes ont mis en doute, particulièrement aujourd'hui?

M. Pierre Karl Péladeau: Merci, monsieur Lemire.

Il n'y a pas 42 façons de réussir et nous savons fort bien que les questions concernant la tarification sont des éléments extrêmement importants pour déterminer le succès d'une entreprise.

Au Québec, nous avons certainement un assemblage de services qui étaient la câblodistribution, Internet, la téléphonie filaire ainsi que la téléphonie sans fil. Pour en arriver à atteindre, aujourd'hui, une part de marché qui dépasse 23 %, nous avons proposé aux Québécois des prix inférieurs à ceux qui prévalaient précédemment dans l'industrie.

C'est d'autant plus vrai, que nous avons lancé — je l'ai mentionné dans mon discours d'ouverture — une marque entièrement numérique, appelée Fizz, qui est économique et qui est encore moins coûteuse que nos marques importantes. C'est certainement la stratégie que nous allons déployer pour les régions et les marchés que Freedom Mobile est en mesure de couvrir aujourd'hui, et également pour les marchés qu'il pourrait couvrir dans les années ou les décennies qui viennent.

Alors, nous allons effectivement réduire les tarifs et utiliser l'innovation et le service à la clientèle, qui est un élément extrêmement important, pour faire en sorte d'avoir autant de succès que nous avons eu au Québec au cours des 10 ou 15 dernières années.

M. Sébastien Lemire: Quelles garanties offrez-vous au ministre ou à la population que vous allez tenir vos engagements?

Vous avez mentionné que les politiques publiques ont changé récemment et que c'est plus propice à la concurrence, ce qui vous permettra de garder les tarifs bas.

Qu'est-ce qui vous empêcherait de diminuer maintenant vos tarifs au Québec?

• (1555)

M. Pierre Karl Péladeau: Nos tarifs au Québec sont parmi les plus bas au Canada. Je vous donne des exemples. Pour un même produit de téléphonie cellulaire à six gigaoctets de données, notre sous-marque, Fizz, offre un forfait à 39 \$ par mois au Québec et à 45 \$ en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario. Virgin, la sous-marque de Bell, offre le même forfait à 65 \$ par mois au Québec et à 80 \$ par mois dans les autres provinces.

Je m'amuse parfois à regarder les journaux canadiens, particulièrement ceux de Postmedia — ils se ressemblent tous. Bell y affiche la même publicité qu'au Québec, sauf qu'il y a une différence, et c'est le prix. C'est entre 15 \$ et 20 \$ moins cher au Québec.

Un écart de prix aussi important, qui peut varier entre 20 % et 35 %, impose à tous de proposer des produits qui vont retenir l'attention. Ces bas prix et notre service à la clientèle nous ont permis d'atteindre la part de marché que nous avons actuellement.

Cette stratégie n'est pas originale. Elle est utilisée partout au monde et dans toutes sortes d'industries. Nous n'avons pas la prétention d'être très originaux; par contre, je pense que nous agissons avec brio.

M. Sébastien Lemire: Une chose m'intrigue. Vous avez acheté VMedia en août. Le tribunal a considéré cela comme une preuve de votre capacité à prendre de l'expansion et à être concurrentiel.

En quoi VMedia pourrait-il vous aider à réaliser vos objectifs?

M. Pierre Karl Péladeau: VMedia est un fournisseur d'accès Internet et de services de télévision réglementés et non réglementés déjà présent dans plusieurs régions du pays, notamment à Vancouver, en Alberta, au Manitoba et en Ontario. Nous avons pensé qu'il serait certainement un atout pour nous de jumeler plusieurs produits, comme nous l'avons fait avec succès au Québec, en proposant ce que nous appelons des offres groupées.

L'acquisition de VMedia nous procure cette possibilité. En effet, conformément aux obligations qui échoient aux entreprises ayant acheté du spectre lors de la dernière enchère, nous devons construire, au cours des sept prochaines années, un réseau qui permettra à VMedia de passer du statut d'opérateur de réseau mobile virtuel à celui d'entreprise ayant son propre réseau. Nous avons d'ailleurs toujours considéré cela comme un actif pour l'entreprise et un gage de réussite.

Comme je l'ai mentionné, nous avons démarré dans le domaine du sans-fil, en 2006, sur le réseau de Rogers dans l'intention de participer à des enchères, d'acheter du spectre et de construire un réseau. C'est ce que nous avons fait, et c'est pourquoi nous sommes, encore aujourd'hui, l'entreprise qui récupère la plus grande part de marché des nouveaux abonnés au Québec.

M. Sébastien Lemire: Merci. Mon temps de parole est écoulé.

Je me permets de vous rappeler aussi que l'Abitibi-Témiscamingue n'est pas couverte actuellement par Vidéotron et qu'il serait intéressant, au moment de planifier votre expansion, de créer de la concurrence ailleurs au Québec.

M. Pierre Karl Péladeau: Monsieur le député, je me permets de vous corriger.

Bien au contraire, nous avons lancé ce qu'on appelle un tarif relatif au service d'accès Internet pour les tierces parties, ou AITP, sur le réseau de Bell, puisque Bell a le monopole en Abitibi. Nous avons l'intention de construire notre propre réseau de façon à faire migrer sur ce réseau nos clients actuels qui bénéficient du tarif AITP, comme nous le faisons pour tous nos clients au Québec.

M. Sébastien Lemire: Merci beaucoup.

M. Pierre Karl Péladeau: Je vous en prie.

Le président: Je me sentirais perdu au Comité permanent de l'industrie et de la technologie si M. Lemire ne soulevait pas au moins une fois la situation de l'Abitibi-Témiscamingue, ce qui est son rôle.

Merci, monsieur Lemire.

Je donne maintenant la parole à M. Masse pour six minutes.

• (1600)

[Traduction]

M. Brian Masse: Je vous remercie beaucoup. Je remercie également les témoins de comparaître.

Ayant représenté le Nouveau Parti démocratique au sein du Comité pendant 15 des 20 ans que j'ai passés au Parlement, j'ai vu de nombreuses entreprises aller et venir et j'ai entendu bien des promesses. Je veux rappeler au public que c'était une décision politique de faire intervenir le tribunal. C'est en vertu de la loi et non en raison du système que ce processus a eu lieu. C'était un processus imposé.

Pour bien souligner ce point, j'ajouterais que le Comité devra également se pencher sur l'établissement d'un nouveau tribunal prévu dans le projet de loi C-27, une démarche qui pourrait porter atteinte aux pouvoirs du commissaire à la protection de la vie privée. Je tiens à souligner que le maintien de la décision du tribunal n'est pas indépendant de la politique comme telle. Dès le départ, cette décision s'inscrivait dans un processus de prise de décision politique. C'est une des raisons pour lesquelles je pense que le ministre a encore beaucoup de choix dans ce dossier.

Je veux présenter quelques citations que j'ai ici. Monsieur Pélaudeau, vous avez affirmé en 2009 qu'au chapitre du spectre, vous n'aviez pas de plan pour le moment et que le spectre avait une grande valeur qui était appelée à augmenter.

En 2013, votre collègue, M. Dépatie, a déclaré que Québecor avait acquis du spectre en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique, ajoutant que l'entreprise ne pouvait laisser passer l'occasion d'acquérir du spectre de haute valeur à un prix aussi alléchant. C'était une dérogation faite expressément à cette fin.

Enfin, un autre de vos collègues, M. Dion, a indiqué que l'acquisition de spectre en Ontario, en Colombie-Britannique et en Alberta s'inscrivait dans votre stratégie consistant à acquérir du spectre à prix avantageux, principalement pour soutenir les activités de Viéotron au Québec.

Or, vous n'avez pas élargi beaucoup la couverture depuis ce temps. Même Innovation, Sciences et Développement économique Canada a remarqué que vous laissez 83 % des habitants des régions rurales sans couverture.

Pendant ce processus, la COVID a frappé, mettant à mal les autres entreprises et le portefeuille des citoyens canadiens. En outre, les écoles, les entreprises et les services de télésanté n'ont bénéficié d'aucune concurrence, devant ainsi payer des prix plus élevés et étant parfois privés de services.

Ma question est la suivante. Qu'est-ce qui nous permet de croire que vous allez maintenant entrer dans la course et faire concurrence aux autres entreprises?

Comme nous ne disposons d'aucun moyen de vous punir si vous ne respectez pas vos promesses, qu'est-ce qui pourrait rassurer les gens qui ont été laissés en plan quand Québecor ne s'est pas servi du spectre qu'elle a acquis, alors qu'il lui a permis d'empocher des revenus?

Je pense que la situation est très sérieuse et qu'il faut répondre à ces questions, car comme le tribunal l'a souligné, si nous laissons

un perturbateur intervenir sur le marché, il faudra qu'il soit en place et ait une vision d'avenir.

M. Pierre Karl Pélaudeau: Tout d'abord, je dirais qu'après avoir acheté des licences de spectre en 2008, nous avons investi des sommes considérables pour bâtir le réseau que nous avons construit au Québec et offrir les services qui sont offerts aujourd'hui, qui représentent environ 23 % du marché. C'est important dans un marché aussi concurrentiel.

Nous avons trois entreprises et huit marques. Nous cherchons à faire la même chose ici. Nous allons payer 2,9 milliards de dollars pour acquérir Freedom.

Comme vous le savez probablement aussi, lors de la dernière vente aux enchères, nous avons investi environ 450 millions de dollars, qui ont été versés au gouvernement du Canada. Par conséquent, nous sommes vraiment engagés dans ce marché. Nous y avons investi des sommes importantes.

Nous avons une responsabilité envers nos actionnaires. Nous continuerons de nous assurer qu'à long terme, ils bénéficieront de la croissance que nous sommes en mesure de générer pour eux. Nous serons également en mesure de mieux servir les clients que nous servons actuellement dans les régions que nous couvrirons désormais grâce à l'acquisition de Freedom.

M. Brian Masse: Bien sûr, votre loyauté est... Je ne blâme pas les entreprises d'avoir fait ce que vous avez fait. C'est un système réglementé par nous en fin de compte, par le Parlement, parce que le spectre est un bien public.

Je m'inquiète toujours du fait qu'on ne reconnaisse pas... On a beaucoup parlé des coûts ici, mais les produits et services qui n'ont pas été déployés ont nui aux gens sur le plan économique ou ont limité leur capacité de participer à la société.

Je demanderais aux représentants de toutes les entreprises ici présentes de nous dire quelles sont leurs obligations, dans une perspective d'avenir comme jusqu'ici, quand elles ne prennent pas de mesures pour déployer le spectre.

Peut-être pourriez-vous tous nous dire quelle est la part du spectre que vous n'avez pas activé et que vous avez laissé sur le marché avec moins de concurrence.

Je vous serais reconnaissant de bien vouloir tous répondre à ces questions.

• (1605)

M. Tony Staffieri: Je serai heureux de commencer, monsieur Masse.

Chez Rogers, nous avons toujours investi dans le spectre. Au cours des huit dernières années seulement, nous avons investi plus de 8,5 milliards de dollars dans le spectre. Nous avons investi plus dans le spectre que tout autre acteur canadien du sans-fil au fil des ans.

Nous le déployons rapidement. Plus récemment, nous avons acquis des licences de spectre 5G, et vous nous avez vus déployer la 5G et la 5G+ partout au pays, aussi rapidement que la technologie et les autorisations nous le permettent. Il est dans notre intérêt de déployer ce spectre le plus proactivement possible.

M. Brian Masse: Qui veut me répondre ensuite? Je cherche à savoir quelle part du spectre vous n'avez pas déployée.

M. Paul McAleese: Monsieur Masse, Shaw a respecté les conditions de licence pour toutes les licences qu'elle a acquises.

M. Brian Masse: Vous avez respecté les conditions de licence, mais y a-t-il des parts du spectre vous n'avez pas déployées?

M. Paul McAleese: Eh bien, les conditions de licence se limitent exactement à ce qu'elles prévoient. Nous avons rempli toutes les conditions.

M. Brian Masse: C'est vrai, mais cela ne signifie pas que vous avez déployé et utilisé tout votre spectre. C'est ce que je...

M. Paul McAleese: Vous devez comprendre, monsieur Masse, que le calendrier de déploiement prévu dans les conditions de licence est tel qu'une partie du spectre n'a pas à être déployé tout de suite. Il y a une période pendant laquelle nous sommes autorisés à le déployer selon les conditions de licence établies, et nous respectons toutes ces obligations.

M. Brian Masse: Je vais bientôt céder la parole à quelqu'un d'autre, mais c'est un bon exemple de la frustration que ressentent les Canadiens, parce que j'ai bien demandé si vous aviez réellement déployé tous vos blocs de spectre, mais vous me répondez que vous respectez vos obligations. Nous le comprenons tous, parce que nous savons que le gouvernement n'insiste pas vraiment là-dessus et qu'il n'y a pas beaucoup de mesures en ce sens qui ont été prises dans le passé.

Je me demandais si le spectre de Shaw, ou une partie de celui-ci, ne dormirait pas quelque part, sans être soumis à la concurrence. C'est légitime, parce qu'il s'agit d'un bien public.

Monsieur Péladeau, quel pourcentage du spectre que vous possédez n'avez-vous pas encore déployé? S'il n'y en a pas, si vous l'avez tout déployé, j'aimerais le savoir aussi.

Je vous remercie.

M. Pierre Karl Péladeau: Nous n'avons pas déployé tout le spectre que nous avons acheté pour le Québec. Nous sommes là. Lors de la dernière vente aux enchères, ce sont des licences de la bande de 3500 mégahertz qui étaient mises en vente. Ce sera la clé de voûte de la 5G, que toutes les entreprises au Canada sont en train de déployer. Certaines le font plus vite que d'autres. Nous sommes assurément de la partie.

Le spectre que nous n'avions pas encore déployé l'a été après la vente de Rogers et de Shaw. Ils ont acquis le spectre que nous avons acheté, mais que nous n'avions pas utilisé en raison de conditions commerciales peu propices... Comme je l'ai dit, les conditions favorables sont maintenant réunies. Le CRTC a établi sa politique relative aux exploitants de réseaux mobiles virtuels en 2021. Il y a aussi les politiques sur l'accès Internet de tiers afin que toutes les conditions nécessaires soient remplies et pour assurer le succès des nouveaux exploitants.

[Français]

Le président: Merci, messieurs Péladeau et Masse.

Monsieur Généreux, vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Je remercie tous les témoins.

Monsieur Péladeau, j'espère que vous avez le sens de l'humour, malgré le sérieux de ce comité. Je suis très heureux et fier, en tant

que Québécois, de voir votre entreprise et vous investir dans un autre pays. J'imagine que vous comprenez.

J'ai plusieurs questions, alors j'aimerais que vous y répondiez rapidement. Vous êtes déjà un partenaire de Rogers au Québec et vous le deviendrez encore plus dans l'Ouest canadien. Vous avez lancé une poursuite de 850 millions de dollars contre Rogers qui est actuellement devant les tribunaux.

Je suis moi aussi dans les affaires. Pourriez-vous me dire comment il est possible de poursuivre son partenaire, et, subséquemment, de créer de nouvelles ententes avec lui pour développer d'autres marchés?

J'imagine que, si vous poursuivez Rogers, c'est parce qu'elle n'a pas répondu à vos attentes ou à vos besoins par le passé. N'êtes-vous pas un peu craintif devant les conditions dans lesquelles la transaction a été faite avec Rogers pour le déploiement de la mobilité dans l'Ouest, compte tenu de la relation que vous avez eue au Québec?

Je pense que la poursuite tient compte des relations d'affaires que vous avez eues avec Rogers au Québec.

Comment voyez-vous cet élément, qui semble un peu contradictoire?

• (1610)

M. Pierre Karl Péladeau: Comme je l'ai mentionné, en 2006, nous avons intégré le réseau de Rogers à titre d'opérateur, jusqu'à ce que nous achetions une part du spectre et que nous construisions par la suite notre réseau, avec Rogers, dans le cadre d'un projet que nous avons appelé Teamnet. Si nous nous sommes associés à Rogers, c'était aussi pour faire contrepartie à « Bellus », c'est-à-dire Bell et Telus, puisque celles-ci ont des réseaux communs et se partagent les licences de spectre qui ont été achetées par chacune des entreprises.

Effectivement, il y a eu un malentendu entre nous, et nous l'avons réglé. J'ai le plaisir de vous annoncer que nous avons conclu une entente à cet égard. Nous avons eu des relations extrêmement utiles et bénéfiques pour chacune des parties, y compris les présidents précédents, dont Guy Laurence et Nadir Mohamed, et M. Staffieri maintenant, et nous repartons sur de bonnes bases. Nous croyons être en mesure de renforcer davantage cette association, qui existe depuis maintenant 15 ans.

M. Bernard Généreux: D'accord.

Tantôt, mon collègue M. Perkins a demandé à M. Staffieri s'il y avait des pertes d'emploi, et il a répondu que c'était le cas dans certains secteurs.

Chez Québecor, prévoyez-vous créer des emplois, que ce soit au Québec ou ailleurs au Canada, par l'entremise de cette entente?

M. Pierre Karl Péladeau: Oui, tout à fait. Je l'ai mentionné.

D'ailleurs, c'est plus qu'une mention, c'est une obligation qui nous est donnée à titre d'opérateur de réseau mobile virtuel, ou ERMV. Nous devons construire un réseau si nous utilisons les installations des réseaux des titulaires actuels, et nous avons une échéance à respecter.

Comme M. Staffieri l'a dit, ce sont des milliards de dollars que nous dépensons lorsque nous construisons un réseau, ce qui n'est pas le cas pour les entreprises ayant recours aux services d'accès Internet pour les tiers, ou AIT. Nous l'avons vécu, et Shaw aussi. C'est la raison pour laquelle le CRTC, certainement sur le conseil du gouvernement, a décidé d'obliger dorénavant ceux qui auront le privilège d'être des opérateurs de réseau mobile virtuel à construire un réseau pour participer directement à l'activité économique du Canada.

M. Bernard Généreux: On a dit à plusieurs reprises que les prix de Vidéotron étaient moins élevés que ceux de Freedom. Une des conditions que le ministre a mises en place était que les prix, à terme, soient moins élevés. J'ai devant moi deux impressions des sites Web de Vidéotron et de Freedom. Le forfait de 20 gigaoctets de Freedom est à 50 \$, tandis que celui de Vidéotron est à 65 \$. Je parle des prix réguliers, et non de prix promotionnels. Les prix sont déjà moins élevés.

Selon l'entente qui a été conclue et les obligations qui en découlent, et si le ministre donne son autorisation, vous devrez vous assurer d'offrir des prix plus bas que ceux qui sont déjà offerts. Cependant, à l'heure actuelle, les prix de Vidéotron sont plus élevés que ceux de Freedom.

M. Pierre Karl Péladeau: Je vais demander à mon collègue, Jean-François Lescadres, de faire des commentaires concernant ce que vous avez mentionné.

M. Jean-François Lescadres (vice-président, Finances, Vidéotron Itée): À ce sujet, il est très important de comprendre ce qu'on compare ici. La meilleure preuve est la réaction des concurrents.

Comme M. Péladeau l'a démontré tantôt, les concurrents réagissent en offrant des prix beaucoup plus bas au Québec qu'ailleurs au Canada. Par ailleurs, les forfaits de Freedom ne sont pas identiques, aujourd'hui, à ceux qu'offrent ses concurrents. En effet, Freedom n'offre pas la 5G, ce que nous nous sommes engagés à offrir très rapidement à la suite de la conclusion de la transaction.

Ensuite, Freedom limite ce que nous appelons l'itinérance nationale. Si vous parlez à un vendeur qui offre des forfaits de plusieurs fournisseurs, il va vous demander si vous avez l'intention de rester en ville ou de sortir de la ville. Dans le premier cas, il vous dira qu'il peut vous offrir un forfait de Freedom à un certain prix, mais que, si vous vous déplacez, par exemple, de Calgary à Edmonton ou de Toronto à Kitchener, votre utilisation de données sera extrêmement limitée.

Par exemple, aujourd'hui, si on achète un forfait de 20 gigaoctets chez Freedom, on n'a droit qu'à un gigaoctet de données en dehors de son territoire. C'est un désavantage concurrentiel pour Freedom auquel nous avons certainement l'intention de répondre, puisque nous n'avons pas ces restrictions au Québec. Lorsqu'un forfait est proposé par Vidéotron ou Fizz, il comprend l'itinérance partout au Canada.

• (1615)

M. Bernard Généreux: D'accord.

M. Pierre Karl Péladeau: Je pense qu'il est important de répéter ce que j'ai mentionné précédemment: les frais d'itinérance composent de façon importante la facture d'un client, et c'est encore plus vrai aujourd'hui parce qu'on utilise des données. Plus personne ne parle au téléphone, ou alors très peu. On utilise son téléphone pour aller chercher des données.

Lorsque vous n'êtes pas sur votre réseau, vous êtes en itinérance. Or les tarifs au Canada n'ont pas été révisés depuis huit ans et ils sont parmi les plus élevés au monde. Ils se trouvent dans une fourchette entre 8 \$ et 12 \$, alors que, dans tous les pays d'Europe, ils sont à 2 \$. La différence est donc de cinq fois le prix.

C'est important que le CRTC...

M. Bernard Généreux: Monsieur Péladeau, pour les besoins du public, pourriez-vous dire comment sont fixés les frais d'itinérance? Sont-ils fixés par le gouvernement ou par l'industrie?

M. Pierre Karl Péladeau: Ils sont fixés par le gouvernement, par le CRTC, qui a déterminé qu'il y aurait tel tarif pour telle consommation.

Comme je viens de le mentionner, cela fait huit ans que les tarifs n'ont pas été modifiés, et ils sont aujourd'hui cinq fois plus élevés que ceux qu'on retrouve en Europe.

Le président: Malheureusement, monsieur Généreux, nous avons débordé de trois minutes et quinze secondes le temps qui vous était imparti.

Je cède maintenant la parole à M. Erskine-Smith pour cinq brèves minutes.

[Traduction]

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ma question s'adresse à Rogers et à M. Staffieri. D'après les témoignages que nous avons entendus aujourd'hui, Rogers a reçu une offre financièrement plus avantageuse que l'entente qu'elle a finalement conclue avec Vidéotron. Cela dit je veux la meilleure offre pour la concurrence dans un secteur qui en a cruellement besoin, alors expliquez-nous. Pourquoi Rogers accepterait-elle cette entente, qui lui rapportera moins d'argent, à moins qu'elle n'affaiblisse aussi la concurrence?

M. Tony Staffieri: Comme je l'ai dit plus tôt, nous avons suivi un processus très complet et robuste. Nous avons examiné les critères exigés, et ce gouvernement, le ministre en particulier, ainsi que les gens des gouvernements précédents du pays, cherchaient un quatrième concurrent sans fil qui soit robuste. Le ministre est allé plus loin. Il voulait un remède qui ferait en sorte que Freedom sans fil soit acheté par un acquéreur crédible — par « crédible », je veux dire qui a de l'expérience en tant qu'exploitant et...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Vous me dites que ce n'était pas votre décision de choisir Vidéotron. Vous auriez choisi Globalive, mais le ministre vous a fait choisir Vidéotron. On dirait que c'est votre réponse. Est-ce votre réponse?

M. Tony Staffieri: Je vous explique les critères que le ministre a établis pour nous, parce que nous nous appuyons sur ces critères pour juger de l'expérience d'exploitation nécessaire, mais aussi, et c'est important, pour véritablement ouvrir la voie à la 5G. Vidéotron avait acheté...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Soyons francs. Rogers aurait préféré accepter l'offre de Globalive, mais vous avez senti que vous deviez accepter moins d'argent de Vidéotron, parce que le gouvernement le voulait. C'est essentiellement ce que vous nous dites, d'après ce que je comprends. Oui ou non?

M. Tony Staffieri: Nous avons choisi une offre qui répondait aux critères, et finalement le tribunal et la cour d'appel ont conclu...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ce n'est pas ma question. Vous aviez un devoir envers les actionnaires. Pourquoi accepteriez-vous moins d'argent, à moins que cela ne s'accompagne d'une diminution de la concurrence?

M. Tony Staffieri: Nous devons trouver une solution qui soit favorable à la concurrence. Le prix n'est qu'un facteur parmi toutes les variables permettant d'assurer la robustesse du quatrième exploitant. La solution avec Vidéotron est la plus viable pour assurer la présence d'un quatrième concurrent sans fil au Canada.

M. Nathaniel Erskine-Smith: D'accord. Permettez-moi de vous poser la question différemment, alors. Quelle serait la meilleure offre? Je ne sais pas. Je n'en ai aucune idée. Nous avons entendu divers témoignages aujourd'hui. Le Tribunal de la concurrence a entendu des témoignages. La Cour fédérale a également tenu une audience. Le ministre a été saisi du dossier. À l'heure actuelle, je ne sais pas ce qui serait le mieux pour favoriser la concurrence. Est-ce que ce serait l'offre de Vidéotron? Celle de Globalive?

Pourquoi devriez-vous, vous, Rogers, le joueur le plus dominant dans un secteur fortement concentré tellement important pour l'accessibilité des Canadiens, décider qui sera le quatrième joueur?

M. Tony Staffieri: Nous avons suivi tout le processus, avec Shaw, pour trouver des solutions de rechange. Nous avons eu de nombreux soumissionnaires. En fait, il y avait deux autres soumissionnaires...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ce n'est pas ma question.

Pourquoi serait-ce à vous d'en décider?

M. Tony Staffieri: Nous avons suivi un processus itératif avec les organismes de réglementation. En fait, nous avons mis...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ce n'est pas ma question.

Pourquoi serait-ce à vous d'en décider? Vous êtes le joueur le plus dominant sur le marché. Pourquoi devriez-vous décider qui sera le quatrième joueur? Trouvez-vous que c'est juste?

M. Tony Staffieri: Nous avons suivi le processus pour nous assurer de choisir le quatrième joueur le plus viable au pays.

• (1620)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je sais que ce sont les réponses que vous avez mémorisées, mais elles ne répondent pas à ma question.

Pourquoi serait-ce à vous d'en décider? Il s'agit de la licence du spectre qui avait été consentie au rabais à Freedom, soit dit en passant, qui a finalement été accordée à Shaw. C'est un bien public, en fait. C'est pourquoi le ministre a son mot à dire sur le transfert de cette licence.

Pourquoi serait-ce à vous de décider qui en sera le bénéficiaire?

M. Tony Staffieri: Nous devons, dans le cadre de notre accord avec Shaw, examiner les options afin de trouver la meilleure solution de dessaisissement pour Freedom. Nous avons examiné les critères que le gouvernement nous a soumis, et nous avons proposé l'option la plus viable qui répondait à tous les critères. Ce que vous avez vu sortir de...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je me demande ce que cela signifie, mais j'ai une question pour Shaw.

Que se passera-t-il si cette entente n'est pas approuvée?

M. Trevor English (vice-président exécutif, bureau du chef du développement financier et corporatif, Shaw Communications Inc.): C'est une perspective inquiétante. Nous avons été confrontés à de nombreux défis en 2021 lorsque nous avons décidé de vendre l'entreprise. Les défis et problèmes auxquels nous étions confrontés ne se sont pas améliorés; ils ont même empiré.

Nous ne disposons pas d'une voie crédible pour offrir de la véritable 5G. Nous ne possédons pas de licences de spectre, contrairement à M. Péladeau. C'est pourquoi il est si logique d'unir Freedom et Vidéotron. Notre principal concurrent a investi beaucoup dans les services filaires. Nous demeurons derrière Telus sur de nombreux fronts, et nous investissons beaucoup moins que d'autres.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je sais que Rogers est le seul partenaire auquel vous pourriez vendre. De vos revenus, 83 % proviennent des lignes filaires, et c'est ce que Rogers veut. C'est pourquoi c'est un accord si avantageux pour Rogers. N'y a-t-il aucun autre partenaire possible que Rogers, aucun autre partenaire que le joueur le plus dominant du marché?

M. Trevor English: Nous croyons fermement que cette transaction favorisera la concurrence, et ce, tant pour les services filaires que sans fil.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Vous m'avez dit la même chose au sujet de la vente de Freedom à Rogers, jusqu'à ce que tout le monde vous dise que c'était faux et que vous deviez vous rétracter.

Vous avez soutenu que ce sont les rivaux de l'entreprise qui se battent contre cette fusion et en gros, que si ses concurrents se battent contre cette fusion, c'est qu'elle doit être bonne pour la concurrence. Attendez un instant, il n'y a pas que les concurrents de l'entreprise qui se battent contre cette fusion; il y a aussi des experts indépendants comme Ben Klass et Michael Geist. La majorité des Canadiens expriment des inquiétudes à l'égard de cette fusion dans les sondages. Il le font dans nos boîtes de courriel, en tout cas.

Que pensez-vous du fait qu'il n'y a pas que les concurrents, mais aussi une majorité écrasante de Canadiens, selon toute vraisemblance, qui n'ont pas confiance en cette fusion? Ils ne font pas confiance à Shaw, ils ne font pas confiance à Rogers et ils ne font pas confiance à cet oligopole fortement réglementé pour offrir des services abordables aux Canadiens.

M. Trevor English: Monsieur Erskine-Smith, nous nous sommes assujettis à un processus réglementaire très complet et très long, qui a fait l'objet d'une révision par un tribunal, qui y a réfléchi en profondeur et qui en est venu à la conclusion qui a été réaffirmée hier par la Cour d'appel fédérale, soit que cette série de transactions favorise la concurrence, qu'elle fera augmenter la concurrence et stimulera l'innovation en plus de permettre d'offrir de meilleurs prix à long terme aux Canadiens.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je sais que mon temps est écoulé, mais d'après ce que j'ai lu, cette transaction n'affaiblira pas substantiellement la concurrence. Comme je l'ai dit à d'autres, je n'en ai que faire de ce seuil et de cette question. Je veux savoir ce qui est le mieux pour la concurrence, et ce que je vois actuellement, ce sont des personnes très riches qui prétendent que cette entente sera favorable à la concurrence, comme vous l'avez dit à maintes reprises, mais que les Canadiens ne leur font tout simplement plus confiance, parce que ces riches s'enrichissent à nos dépens pour un service essentiel.

Quoi qu'il en soit, merci beaucoup pour ces réponses scénarisées.

Le président: Merci, monsieur Erskine-Smith.

[Français]

Monsieur Lemire, vous disposez de deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, monsieur le président.

Monsieur Staffieri, je vais tenter de poser de nouveau la question de mon collègue Nathaniel Erskine-Smith, mais de manière différente.

D'abord, la transaction intégrale dans le cadre de laquelle vous preniez les actifs de Freedom Mobile a été rejetée, faute de concurrence. Vous n'avez pas pu être cet acteur. Si cela avait été vendu à un autre acteur que Vidéotron comme Bell, Telus, Globalive ou Distributel ou même à un autre acteur, croyez-vous que le Bureau de la concurrence, le ministre ou le CRTC aurait donné son aval à cette transaction?

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Monsieur Lemire, ce n'est pas à moi de déterminer ce que le Bureau de la concurrence approuverait ou non. Ce que je peux vous dire, c'est que nous avons bien examiné les critères à respecter pour déterminer qui serait le quatrième joueur sans fil le plus crédible dans ce pays, et si vous les regardez bien, les critères que le ministre a énoncés, qui sont très intuitifs, soit dit en passant, sont que l'acheteur doit avoir un bilan solide, ce qui est le cas de Vidéotron. Il s'agit d'une société publique, qui est en activité depuis longtemps. Il ne s'agit pas seulement de conclure la transaction, mais aussi de continuer à faire les investissements nécessaires dans le réseau à travers le pays. L'acheteur doit donc être un exploitant de réseau crédible. Vidéotron offre actuellement à la fois des services par câble et sans fil. L'entreprise a démontré sa capacité à perturber le marché au moyen de prix concurrentiels.

Enfin, il fallait que l'entreprise soit crédible pour construire un réseau 5G. Aucun autre soumissionnaire ne disposait de licences du spectre 5G, ce qui est très important, et Vidéotron en disposait.

Nous avons choisi le soumissionnaire qui, selon nous, répondait le mieux aux exigences, et je dois vous dire que le processus a été très itératif. Si vous regardez les documents présentés au tribunal, nous avons proposé deux autres soumissionnaires au début du processus, mais ils ont été rejetés. Au fur et à mesure que nous avançons dans ce processus itératif avec le gouvernement, il est devenu clair que l'option la plus viable serait celle que nous avons recommandée. Comme vous l'avez entendu plus tôt, le tribunal a procédé à un examen exhaustif — il a examiné 31 000 pages de documents, 1 900 éléments de preuve, a entendu 44 témoins experts — et a conclu et confirmé qu'il s'agit d'une série de transactions favorables à la concurrence.

• (1625)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Si je ne me trompe pas, le 31 janvier 2023 sera la prochaine date cruciale.

Qu'arrivera-t-il si la fusion n'a pas lieu avant cette date?

[Traduction]

M. Tony Staffieri: Les trois parties ici présentes ont une entente jusqu'au 31 janvier. Nous travaillons fort pour que cette transaction soit conclue avant cette date. Nous continuons de fournir toute l'information au ministre et, comme il l'a dit publiquement, il suit le processus prévu pour prendre sa décision.

Je ne veux pas m'avancer sur ce qui se passera si celui-ci se poursuit au-delà du 31 janvier. Nous devons tous nous entendre sur la suite, le cas échéant, mais pour l'instant, nous travaillons avec la date limite prévue dans l'entente que nous avons.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie beaucoup.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Lemire.

Monsieur Masse, pour notre dernière série de questions, vous avez deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Soyons clairs. J'ai lu la décision du tribunal un certain nombre de fois, et l'essentiel, c'est que cela ne réduira pas la concurrence. Si un électeur, une personne du milieu des affaires ou n'importe qui d'autre utilise ces services venait me voir et que je lui disais que c'est l'objectif vers lequel nous devons tendre, il me regarderait comme si j'étais fou. Il me dirait: « C'est votre seule attente, que cela ne réduise pas la concurrence? ». Tout cela dans un contexte où nous utilisons des biens publics pour créer des autoroutes et des péages dans le ciel et rendons toutes sortes de choses non concurrentielles.

Ma question s'adresse à Shaw.

Monsieur English, vous avez dit que c'est une perspective inquiétante. Compte tenu de toutes les incertitudes qui planent ici, qu'est-ce qui vous inquiète? Êtes-vous inquiet pour les familles? Êtes-vous inquiet pour les actionnaires? Pourquoi le public et le ministre devraient-ils venir en aide à Shaw pour avoir abandonné à bien des égards en ne faisant pas d'offre à la dernière vente aux enchères du spectre et en jetant l'éponge depuis?

M. Trevor English: Monsieur Masse, je n'accepte pas votre affirmation selon laquelle nous avons abandonné et jeté l'éponge. Ce fut un processus très difficile et très long, et je pense que nous avons fait du bon travail pour gérer notre entreprise ces deux dernières années malgré toute cette incertitude.

La réalité, monsieur Masse, c'est que nous devons vendre l'entreprise en raison des investissements qui sont à prévoir, qui seront considérables dans les secteurs filaire et sans fil. Franchement, nous n'avons pas l'envergure opérationnelle ou financière nécessaire pour faire de tels investissements à long terme.

Le fait est que cette série de transactions place maintenant nos deux entreprises entre bonnes mains — Vidéotron et Freedom ensemble — pour investir dans le sans-fil à l'avenir. De plus, avec Rogers, pour nos activités filaires, nous continuerons à investir et à innover pour faire concurrence à Telus pour les Canadiens dans l'Ouest canadien.

Si cet accord ne se concrétise pas, nous n'avons pas de plan B.

M. Brian Masse: Vous avez eu les possibilités les plus monopolistiques et bénéficié de prix et de marges bénéficiaires parmi les plus élevés qui soient. Le fait que vous laissiez entendre ensuite que ce n'était pas suffisant en dit long sur l'état actuel des entreprises canadiennes de télécommunications.

Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Masse. Cela met fin à notre deuxième série de questions.

Monsieur Perkins, la parole est à vous.

M. Rick Perkins: Juste avant de conclure, j'ai une demande à faire. Je comprends que Rogers a prolongé l'entente sur les obligations jusqu'à la fin de l'année, ce qui laisse plus de temps pour régler cette affaire, mais les représentants de Rogers pourraient-ils faire parvenir au Comité l'entente de non-divulgence standard qu'ils ont présentée à tous? Je suppose que c'est la même pour tous les acheteurs potentiels.

M. Tony Staffieri: Nous serons heureux de vous fournir notre entente de non-divulgence standard.

Le président: Merci, monsieur Staffieri. Vous pouvez l'envoyer au greffier.

Je tiens à remercier les témoins de la dernière heure. Merci d'avoir pris le temps de discuter avec nous.

Merci, chers collègues, pour cette journée longue et instructive.

[Français]

J'aimerais vous informer qu'il n'y aura pas de rencontre à huis clos. En raison de l'heure avancée, nous n'aurons pas accès aux ressources nécessaires. Cependant, nous continuerons la discussion hors ligne.

Je remercie les témoins. Merci à tous.

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>