



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 042 • 1^{re} SESSION • 39^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 7 février 2007

—
Président

M. James Rajotte

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

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

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

Le mercredi 7 février 2007

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. James Rajotte (Edmonton—Leduc, PCC)): Chers collègues, je déclare ouverte la 42^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur la déréglementation du secteur des télécommunications. Nous recevons aujourd'hui deux groupes de témoins. Une heure sera réservée à chacun.

Dans notre premier groupe, nous avons des représentants de quatre compagnies de câblodistribution. Tout d'abord, nous entendons M. Jean Brazeau, vice-président aux télécommunications de Shaw Communications. Ensuite, de COGECO Inc., nous entendons M. Yves Mayrand, vice-président aux affaires corporatives. Troisièmement, de Rogers Communications Inc., nous avons M. Kenneth Engelhart, vice-président aux affaires réglementaires. Quatrièmement, de Vidéotron Ltée, nous avons M. Luc Lavoie, vice-président exécutif aux affaires corporatives de Quebecor Inc.

Messieurs, nous allons commencer par entendre l'allocution liminaire de chacun; vous avez jusqu'à trois minutes. Il nous restera ensuite 45 minutes pour que vous puissiez répondre aux questions des membres du comité.

Nous allons commencer avec M. Brazeau, s'il vous plaît.

M. Jean Brazeau (vice-président, télécommunications, Shaw Communications inc.): Merci, monsieur le président, et membres du comité. Shaw apprécie l'occasion qui lui est donnée de comparaître devant le comité afin de faire valoir son opinion sur les initiatives du gouvernement dans le marché des télécommunications locales.

Shaw a déclaré publiquement son appui aux initiatives proposées par le gouvernement parce que ces mesures reconnaissent le fait que l'intérêt des consommateurs doit primer. Les consommateurs canadiens tireront davantage profit d'une approche axée sur le libre jeu du marché et la concurrence des entreprises dotées d'installations. Les initiatives lancées par le ministre permettront la mise en oeuvre de ces principes, et ce sont les consommateurs canadiens qui en profiteront. Cependant, Shaw croit que les consommateurs obtiendront des avantages encore plus grands si les questions suivantes sont résolues.

Parlons premièrement de l'interconnexion et de l'accès aux structures de soutien. L'interconnexion au système téléphonique public et l'accès aux structures de soutien et aux droits de passage sont les piliers de la concurrence fondée sur les installations. Sans l'interconnexion, les concurrents dotés d'installations ne peuvent pas desservir leurs abonnés. Sans l'accès aux poteaux et aux conduits des compagnies, nous ne pouvons pas construire nos réseaux. Il est donc essentiel de conclure des ententes d'interconnexion et d'obtenir l'accès aux structures de soutien des titulaires de manière opportune et efficace si l'on veut assurer une concurrence durable fondée sur les

installations. Cependant, les délais arbitraires ou le refus d'accès et d'interconnexion surviennent assez fréquemment.

Si le gouvernement souhaite assurer la cohérence avec sa politique visant à promouvoir la concurrence fondée sur les installations et faire en sorte que les consommateurs obtiennent tous les avantages associés à l'ordonnance proposée, il doit ordonner au CRTC de s'assurer que les nouveaux venus dotés d'installations puissent obtenir l'interconnexion et avoir accès aux structures de soutien et aux droits de passage, et ce, de manière rentable, opportune et efficace.

Parlons maintenant de la reconquête d'abonnés. L'ordonnance proposée prévoit l'élimination immédiate des restrictions en matière de reconquête d'abonnés. Les compagnies de téléphone souhaitent être exemptées de la réglementation afin de pouvoir reconquérir des abonnés par l'entremise de promotions commerciales ciblées. Les compagnies de téléphone n'ont que peu ou pas d'intérêt à mettre en oeuvre des réductions générales de tarifs pour leurs services locaux; elles préfèrent plutôt obtenir l'élimination des restrictions en matière de reconquête afin de conserver leur part de marché dominante, et non pas être exemptées de la réglementation. Shaw croit donc que les restrictions en matière de reconquête ne devraient pas être éliminées jusqu'à ce que les critères d'abstention de la réglementation soient satisfaits.

Dernière question, la nécessité d'assurer l'égalité des chances entre les compagnies de téléphone et les câblodistributeurs. Si le câble doit servir de faire-valoir à la déréglementation des compagnies de téléphone, une plus grande flexibilité devra être conférée aux restrictions actuellement imposées aux câblodistributeurs afin de permettre à ces derniers de faire concurrence le plus efficacement possible aux compagnies de téléphone. À l'heure actuelle, les câblodistributeurs sont soumis à une réglementation stricte en vertu de la Loi sur la radiodiffusion. Cette loi limite leur capacité de répondre à la demande des consommateurs. Ces règles devraient être révisées et remplacées, dans la mesure du possible, par le libre jeu du marché de sorte que les câblodistributeurs aient la flexibilité voulue pour concurrencer fortement les compagnies de téléphone. Plus particulièrement, cela permettrait de s'assurer que les consommateurs profitent au maximum de la concurrence.

En conclusion, Shaw appuie l'ordonnance proposée ainsi que la directive du ministre; toutefois, les trois changements que nous avons proposés doivent être intégrés à l'ordonnance publiée par le ministre.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Brazeau. Nous vous savons gré de votre concision.

Nous allons tout de suite passer à M. Mayrand.

M. Yves Mayrand (vice-président, Affaires corporatives, COGECO inc.): Merci, monsieur le président, et membres du comité.

Nous vous remercions de nous donner l'occasion de présenter le point de vue de Cogeco Cable sur le projet de décret du gouvernement visant à modifier la décision du CRTC sur l'abstention de réglementation des services téléphoniques d'accès local des compagnies de téléphone établies au Canada. Comme j'ai peu de temps, je serai bref.

Premièrement, permettez-moi d'exprimer notre grave préoccupation du fait que la prise de décisions politiques semble être devenue la norme pour les télécommunications canadiennes, et avoir préséance sur la prise de décisions quasi judiciaires par l'organisme administratif indépendant dûment mandaté par le Parlement pour statuer sur les questions de réglementation des télécommunications, y compris l'abstention de réglementation. Par conséquent, l'enquête indépendante sur les faits, l'évaluation appropriée de la preuve et le processus objectif s'en trouvent bafoués selon nous, avec pour résultat une perte de confiance envers le processus objectif.

La vision du gouvernement canadien pour la réglementation intelligente inclut la confiance, au même titre que l'innovation et la protection du public. À notre avis, le projet de décret est contraire à cette vision.

• (1535)

[Français]

Deuxièmement, le projet de décret est également contraire, selon nous, aux principes de base du droit de la concurrence puisqu'il fait fi de la position de marché dominante et de la part de marché réelle des compagnies de téléphone établies là où leur position de marché dominante demeure. Par conséquent, les compagnies de téléphone établies ayant une part de marché jusqu'à 100 p. 100 dans certains marchés géographiques locaux seraient déréglementées en fonction de la seule présence de facilités de télécommunications filaires et sans fil offrant d'autres services d'accès local.

Troisièmement, le projet de décret éliminerait immédiatement la restriction de 90 jours sur la reconquête pour les compagnies de téléphone établies partout au Canada, même là où il n'y a pas encore d'alternative aux services d'accès local. En pratique, cela veut dire que dans les circonscriptions locales où Cogeco Câble n'a pas encore été capable de lancer un service concurrent à cause de contraintes liées aux facilités ou à l'interconnexion — et il y en a plusieurs à l'intérieur de notre zone de desserte —, la compagnie de téléphone établie pourrait immédiatement cibler dans ses marchés locaux tous et chacun des nouveaux clients qui veulent s'abonner à notre service concurrentiel et ce, avec des offres particulières et confidentielles, ce qui rendrait notre entrée dans ces marchés non rentable.

[Traduction]

Quatrièmement, le projet de décret est contraire à plusieurs recommandations du rapport des propres experts du gouvernement, le Groupe de travail sur la révision de la politique des télécommunications, publié il y a moins d'un an, sur la manière de gérer la transition vers la déréglementation des compagnies de téléphone établies.

Mais plus fondamentalement, quand verrons-nous le gouvernement s'occuper de présenter une nouvelle loi sur les télécommunications au lieu de réécrire les décisions de son organisme de réglementation?

Merci de nous avoir entendus. Nous serons heureux de répondre aux questions que vous pourriez avoir à ce sujet.

Le président: Merci pour cet exposé.

Nous allons maintenant entendre M. Engelhart.

M. Kenneth Engelhart (vice-président, Affaires réglementaires, Rogers Communications inc.): Merci beaucoup.

Si on examine l'ordonnance d'abstention du CRTC, il y est dit, comme de nombreux régulateurs ailleurs dans le monde l'auraient dit aussi, qu'il y aura déréglementation après que les compagnies de téléphone auront perdu une part importante du marché, et il a établi le seuil de déréglementation à 25 p. 100 de la part de marché. Nous pensons que ce seuil est approprié. Mais si l'on voit les parts de marché que les compagnies de téléphone ont perdues sur la plupart des grands marchés, elles ont déjà atteint le seuil de 25 p. 100 ou n'en sont pas loin.

Comment se fait-il que ces autres compagnies n'aient pas tout simplement demandé qu'il y ait déréglementation dans le respect de l'ordonnance du CRTC? Pourquoi s'opposent-elles tellement au processus du CRTC et pourquoi sont-elles tellement en faveur de cette ordonnance? Il y a en fait deux raisons, que mes collègues ont abordées.

La première, c'est que le projet de décret, contrairement à la décision du CRTC, élimine immédiatement les restrictions relatives à la reconquête. Ces règles seront supprimées dès que le décret entrera en vigueur, alors que le CRTC a statué que les compagnies de téléphone devaient avoir perdu 20 p. 100 de leur part du marché pour que les règles relatives à la reconquête soient supprimées.

La deuxième raison, ce sont les normes de qualité en matière de service. Le projet de décret affaiblit ces normes.

Je crois que ces deux changements sont très importants.

Prenons d'abord les règles relatives à la reconquête. Ces règles disent que, dans les trois premiers mois après qu'on a recruté un client, la compagnie perdante ne peut pas téléphoner à ce client pour lui faire une offre particulière.

C'étaient les mêmes règles qu'on appliquait pour la câblodistribution. En fait, ces mêmes règles existent aujourd'hui pour la câblodistribution en ce qui concerne les immeubles et les immeubles en copropriété, afin de protéger Bell ExpressVu, qui s'était battue bec et ongles pour les garder. Ces règles existent parce que, dans un réseau, les compagnies savent exactement quels clients elles ont, et elles savent exactement à quel moment ces clients passent à la concurrence. On donne ainsi au concurrent la chance de faire ses preuves avant que la concurrence ne l'exclue.

Les normes relatives à la qualité du service sont également importantes. Elles sont importantes parce que, ce qu'elles disent, c'est que lorsque vous recevez des services d'interconnexion ou autres de la compagnie sortante, ou des avantages commerciaux, pour des entreprises comme Rogers, qui ont accès à des circuits dégroupés pour le marché commercial ou des connexions à haute vitesse des entreprises de téléphonie; ou, pour des entreprises comme Rogers qui offrent des services de téléphonie là où nous n'avons pas le câble — nous offrons ces services à Montréal, Calgary et Vancouver, et nous n'avons pas de câble là-bas, et nous devons nous servir des circuits des compagnies de téléphone — elles sont obligées de vous donner le même service de qualité sur ces installations globales qu'elles donnent à leurs simples abonnées. Et ce n'est jamais le cas; il y a toujours des lacunes au niveau de la qualité du service.

Lorsque le CRTC les a obligées à respecter ces normes relatives à la qualité du service avant d'autoriser la déréglementation, nous avons tout de suite vu une amélioration rapide dans la qualité du service, amélioration radicale qui sera chose du passé, à mon avis, une fois que le projet de décret deviendra définitif et qu'il aura pour effet d'affaiblir ces normes relatives à la qualité du service.

Merci beaucoup.

• (1540)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Engelhart.

Nous allons passer à M. Lavoie.

[Français]

M. Luc Lavoie (vice-président exécutif, Affaires corporatives, Quebecor inc., Vidéotron Itée): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je serai très bref et je répéterai ce que nous avons dit sur la place publique au moment où le ministre a annoncé sa décision l'automne dernier.

Vidéotron et sa compagnie mère, Quebecor, sont essentiellement favorables à l'approche prônée par le ministre, à savoir une approche qui fait appel au libre marché, aux forces du marché et à la plus large déréglementation possible.

Il est vrai que nous nous sommes présentés devant vous l'automne dernier en demandant que la période transitoire soit prolongée. Toutefois, comme vous le savez peut-être, Vidéotron a annoncé hier par voie de communiqué que nous venions de dépasser le chiffre de 400 000 abonnés de notre service de téléphonie locale et résidentielle. Par conséquent, nous croyons qu'à l'heure actuelle, les forces du marché peuvent pleinement jouer leur rôle.

Le consommateur en est le premier bénéficiaire. La preuve en est que quand Vidéotron a lancé son service de téléphonie résidentielle en janvier 2005, les prix de la téléphonie ont diminué pour la première fois de l'histoire du Canada. Ils ont diminué de façon extrêmement marquée. Cette pression sur le marché a servi les consommateurs.

Essentiellement, nous avons dit, et nous le répétons, que nous encourageons le ministre à continuer sur la même voie, à aller au bout de sa logique et à pousser, avec toute la capacité politique qu'il a, pour qu'on procède également à la déréglementation de tout le secteur de la câblodistribution.

Avec la révolution numérique qui en train de se dérouler sous nos yeux, les câblodistributeurs sont de moins en moins des câblodistributeurs et de plus en plus des entreprises de télécommunications qui doivent être actives dans tous les champs des télécommunications. À l'heure actuelle, les compagnies de câblodistribution sont face à une réglementation pointilleuse, une réglementation qui n'est ni dans l'intérêt des consommateurs, ni dans l'intérêt du marché, ni dans l'intérêt de l'économie canadienne.

Nous encourageons le ministre et le gouvernement à continuer sur la voie de la déréglementation et du libre marché, et nous encourageons le gouvernement à accélérer l'arrivée de nouvelles concurrences dans la téléphonie mobile. Nous croyons que la prochaine frontière se situe dans ce domaine et que la nouvelle concurrence dans la téléphonie mobile fera en sorte que les Canadiens cesseront de payer 60 p. 100 de plus que leurs voisins du Sud pour leur téléphone. Au chapitre du taux de pénétration, à l'heure actuelle, le Canada se situe au 30^e rang parmi les pays de l'OCDE.

Les Canadiens n'ont pas accès à la dernière technologie comme ils le devraient. À l'heure actuelle, cette dernière est en train de devenir la norme en Europe, en Asie et très rapidement aux États-Unis. Les Canadiens accumulent du retard alors que cette nouvelle génération technologique est beaucoup plus que de la téléphonie mobile: il s'agit d'un instrument de transport, un véhicule de la culture, de la musique

et des émissions de télévision qui deviendra un véhicule universel de communication.

Nous encourageons donc le gouvernement à faire tout ce qu'il faut pour qu'il y ait davantage de concurrence dans ce secteur.

Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Nos membres vont maintenant poser leurs questions. Nous allons commencer avec M. Brison.

• (1545)

L'hon. Scott Brison (Kings—Hants, Lib.): Merci beaucoup, et bienvenue de nouveau au comité.

Je représente une circonscription rurale où l'on trouve de petites villes, et comme bien d'autres députés fédéraux et certains membres de notre comité, il me tarde de connaître votre avis sur l'effet qu'aura la décision du ministre sur le Canada des campagnes et des petites villes au niveau des services, de la concurrence et des prix qu'on exigera pour ces services dans ces localités.

M. Kenneth Engelhart: J'ai parlé à un grand nombre de petits câblodistributeurs qui desservent certains de ces petits marchés. Très franchement, certains d'entre eux ne sont pas du tout sûrs qu'ils vont se lancer dans le marché de la téléphonie. Même pour une grande entreprise comme Rogers... Nous avons un certain nombre de petits systèmes ruraux au Nouveau-Brunswick et nous nous grattons la tête en nous demandant si cela est vraiment sensé; il est déjà coûteux de les desservir, et il nous faut ensuite vivre avec la perspective que le tout premier client que vous allez desservir va recevoir une de ces offres de reconquête — et ce sera aussi le cas du deuxième, du troisième et du quatrième. Vient alors un moment où l'on baisse tout simplement les bras et où on abandonne.

Je ne crois pas que ce projet de décret soit bon pour ces petites localités.

L'hon. Scott Brison: Qu'est-ce qui constituerait une période appropriée — une période d'interdiction, si vous voulez — relativement aux reconquêtes qui vous mettrait à l'aise, et aux termes de laquelle les petits concurrents seraient en mesure de pénétrer un marché tout en laissant aux compagnies sortantes un moyen raisonnable pour se reprendre?

M. Kenneth Engelhart: Je crois que la décision du CRTC était juste, mais ce que nous avons dit dans nos commentaires sur le projet de décret, c'est que si le gouvernement veut absolument supprimer ces règles, il devrait à tout le moins nous laisser six mois, de telle sorte que les règles seraient mises en oeuvre pendant six mois après qu'on a pénétré un marché. Cela nous donnerait la possibilité de lancer notre service et d'établir une tête de pont avant que les offres de reconquête commencent.

L'hon. Scott Brison: Je crois que le CRTC a dit 90 jours dans sa décision.

M. Kenneth Engelhart: Oui, la période pour la reconquête sera toujours de 90 jours. Je ne propose pas qu'on change ça.

Mais ce que le CRTC a dit, c'est que cette règle des 90 jours s'appliquera tant que la compagnie sortante n'aura pas perdu 20 p. 100 de sa part du marché. Même si nous sommes tout à fait d'accord avec ça, si le temps qu'il faut pour perdre 20 p. 100 de la part du marché semble excessif ou incertain, nous proposons à la place un intervalle de six mois, mais nous proposons aussi qu'on laisse inchangée la règle des 90 jours.

L'hon. Scott Brison: Monsieur Brazeau.

M. Jean Brazeau: Notre position, telle que nous avons essayé de l'expliquer aujourd'hui, c'est que ce qui nous préoccupe le plus avec les reconquêtes — et M. Engelhart a mentionné certains délais — c'est que ces restrictions seront éliminées avant même que nous puissions pénétrer certains marchés. Au minimum, ces règles devraient s'appliquer après qu'on aura pénétré ces marchés, et alors, on peut certainement débattre de la question de savoir s'il faut plus de temps — mais à tout le moins, il faut attendre qu'on ait pénétré le marché, ce qui ne sera pas le cas si ce décret est adopté.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Monsieur Engelhart, j'aimerais savoir si les règles de reconquête existent seulement pour les câblodistributeurs. Je crois vous avoir mal saisi. M. French a laissé entendre hier que les câblodistributeurs étaient très présents et bénéficiaient des mêmes conditions. Est-ce le cas?

M. Kenneth Engelhart: Quand le service satellite a été lancé, le CRTC a mis en place une règle concernant la reconquête interdisant aux câblodistributeurs de téléphoner à leurs propres clients dans les 90 jours après leur passage au satellite; la situation est donc exactement la même. S'ils emportent un de nos clients, nous n'avons pas le droit de les contacter pendant 90 jours.

La règle a existé pendant environ quatre ans pour tous les consommateurs et existe encore aujourd'hui pour les immeubles d'habitation et en copropriété. Si Bell ExpressVu enlève un client à Rogers aujourd'hui dans un immeuble d'habitation, nous ne pouvons pas lui téléphoner pendant 90 jours.

Il est paradoxal que Bell Canada dise que les règles de reconquête ne se défendent pas financièrement dans le marché du téléphone, mais s'en fasse le champion dans le marché du câble.

• (1550)

L'hon. Dan McTeague: J'ai une question à propos du règlement sur la qualité du service. Est-ce que vous et M. Brazeau pourriez me donner un exemple des problèmes d'interconnexion que votre compagnie rencontre? De quels secteurs parle-t-on?

Encore une fois, le CRTC a essayé de dépeindre une situation idéale de concurrence partout au pays, et le bureau, évidemment, a dit que nous pouvons ajouter ce tout nouveau système de mesures juridiques et de politiques de concurrence particulières à l'industrie, maintenant que nous avons oublié le processus de concurrence.

M. Jean Brazeau: Pour vous donner un exemple, nous sommes un distributeur doté d'installations. Cette politique, la directive du gouvernement, a pour but de favoriser la concurrence chez ce genre d'entreprise. Mais il faut brancher ces installations au réseau existant du titulaire. C'est lui qui contrôle le réseau local. Il faut que je l'appelle pour brancher mon réseau; ce n'est pas lui qui m'appelle. Nous avons eu de la difficulté à opérer le branchement à temps et de manière efficace.

Prenons le cas de Vancouver. Il nous faudra sans doute au moins neuf mois pour brancher notre réseau local à celui de TELUS à Vancouver. Le problème c'est que nous sommes en train de brancher la totalité de notre réseau dans certaines villes de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Manitoba. Il est très difficile de convaincre les titulaires de s'en charger. Bien sûr, on peut demander au CRTC d'intervenir, mais il hésite à faire ce qu'il appelle de la microgestion. On en est réduit à quémander ou à hurler au téléphone pour amener les titulaires à effectuer le branchement.

Si nous ne sommes pas branchés, nous ne pouvons pas offrir le service et la concurrence qui est censée s'exercer n'existe pas. C'est cela notre gros problème.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Crête.

[Français]

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

Premièrement, je veux vous remercier parce que ce sont vos témoignages, en octobre dernier, qui ont incité les membres du comité à demander un délai, jusqu'en mars 2007 pour faire le tour de la situation. En décembre, le ministre a décidé de passer outre à notre motion, mais comme cela ne faisait pas l'affaire du comité, nous avons adopté une motion pour faire une étude complète de la question de la réglementation.

Êtes-vous favorables à l'idée que le ministre attende le résultat de nos consultations, qui s'échelonnent sur huit séances, avant de décider quelle directive il émettra en termes de déréglementation?

J'aimerais avoir une réponse de chacun d'entre vous. J'ai lu dans trois mémoires sur quatre qu'il y avait des oppositions importantes.

M. Lavoie ne semble pas avoir d'opposition, mais j'aimerais avoir son opinion sur la pertinence de mener une étude pour s'assurer que le modèle retenu sera le résultat d'un processus démocratique acceptable.

M. Luc Lavoie: Si vous me le permettez, monsieur Crête, je peux prendre la parole en premier.

Je me sens bien mal placé pour déterminer si le comité devrait ou ne devrait pas faire une étude. Vous êtes les parlementaires...

M. Paul Crête: J'aimerais savoir si le ministre devrait attendre le résultat.

M. Luc Lavoie: Ou même si le ministre devrait attendre le résultat. Vous êtes des élus et les élus sont souverains dans ce pays. Ce sont eux qui dirigent et je pense que cette décision leur revient.

Sur le fond, notre position ne change pas. Nous avons déjà établi dans le marché une position qui nous apparaît suffisamment solide pour faire face à la concurrence et nous nous soumettrons aux règles qui seront édictées. Je ne crois pas avoir lu ou entendu quiconque dire que le ministre avait agi d'une façon contraire à la loi.

M. Paul Crête: Monsieur Lavoie, dans le cadre stratégique qui nous est recommandé, les huit premières recommandations touchent des modifications à la loi. On ne dit pas que le ministre a agi de façon illégale, mais qu'il a exercé un droit d'une manière qui vient tout chambouler.

J'ai entendu votre opinion et j'aimerais entendre aussi celle des autres.

M. Luc Lavoie: C'est sûr que ce n'est pas moi qui vais vous le dire. Il a agi d'une façon inhabituelle, en ce sens qu'on fait rarement ce ce qu'il a fait, mais on peut aussi voir là une marque de courage.

M. Paul Crête: En tout cas, le comité a jugé que c'était non respectueux.

• (1555)

M. Luc Lavoie: C'est un débat de valeurs.

M. Paul Crête: Et de politique.

M. Luc Lavoie: Et de politique, j'en conviens.

M. Yves Mayrand: Je ne voudrais pas donner aux membres du comité l'impression que notre compagnie ainsi que l'industrie proposent qu'on reporte aux calendes grecques la libéralisation des télécommunications et la déréglementation.

M. Paul Crête: Je parle d'un délai maximum de deux mois.

M. Yves Mayrand: Ce n'est sûrement pas le message qu'on veut vous donner.

Cependant, au nom de Cogeco Câble inc., nous vous disons aujourd'hui, comme nous l'avons dit le 19 octobre dernier, que nous sommes préoccupés par la façon dont sont produits ces ordonnances et ces décrets.

Notre entreprise ainsi que moult autres parties — pas seulement des gens de l'industrie, mais aussi des consommateurs, des utilisateurs de services téléphoniques et des groupes d'intérêts de tous genres — ont dépensé beaucoup de temps et d'efforts à faire des présentations et à présenter des preuves précises au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, le CRTC, sur les problèmes d'entrée en concurrence dans des marchés géographiques donnés. Nous avons l'impression qu'on n'a pas tenu compte de tout ce travail, qu'il a été en fait évacué. On n'a toujours pas le plan directeur, qui est une nouvelle loi des télécommunications et dont les objectifs seront conformes à la vision que vous avez exposée le groupe d'experts nommé par le gouvernement lui-même. Cela nous préoccupe. Sans tarder indûment, il est important de faire les choses correctement.

En ce qui a trait spécifiquement à l'ordonnance relative à la décision de l'abstention de réglementation, le fait qu'on fasse fi de toute notion de pouvoir de marché dominant ou de position de marché dominante, quel que soit le marché géographique, nous préoccupe particulièrement.

Il faut comprendre que le développement de la concurrence ne se fait pas au même rythme selon la taille et l'emplacement des marchés. Dans les petits marchés des régions rurales, cela se fait plus lentement, c'est plus difficile et la base économique pour permettre une entrée en concurrence est beaucoup plus petite.

M. Paul Crête: Justement, au sujet de cet élément, nous avons reçu la commissaire à la concurrence hier. Elle nous a dit qu'elle ne pouvait pas tenir compte de la part de marché dans ses critères d'évaluation s'il y avait un monopole. Vous dites que cet élément ainsi que la taille des marchés sont importants dans votre perception du marché.

M. Yves Mayrand: Je pense qu'on doit avoir une notion de ce qu'est le marché géographique pertinent. Les autorités de concurrence ont une méthode pour définir des marchés géographiques un peu partout dans le monde. Ce n'est pas une invention particulière au Canada.

On peut débattre longuement de la question de savoir si ce devrait être des unités aussi petites que les circonscriptions locales ou des unités plus grandes. Or, il faut qu'il y ait une définition de marché géographique et il faut examiner les choses marché géographique par marché géographique.

Je trouve un peu bizarre qu'on admette que, lors de la déréglementation d'une entreprise établie de téléphonie dans un marché géographique donné, on ne se préoccupe pas du fait que celle-ci puisse avoir jusqu'à 100 p. 100 du marché, alors que des entreprises qui souhaiteraient combiner leurs activités pour avoir des parts de marché beaucoup moins considérables que 100 p. 100, par

une opération de fusion ou d'acquisition, feraient l'objet, dans ce même marché, d'une révision du Bureau de la concurrence.

M. Paul Crête: Pendant le reste du temps qui m'est alloué, j'aimerais que M. Engelhart et M. Brazeau répondent à ma première question, qui était de savoir si le ministre devrait attendre les résultats de nos consultations avant de prendre sa décision.

[Traduction]

Le président: Allez-y, monsieur Engelhart.

M. Kenneth Engelhart: Merci.

Je pense que c'est une bonne idée parce qu'une des choses qui nous inquiète, comme le disait Yves, c'est que le CRTC compulse des milliers de pages de témoignages. Il entend une foule de témoins. Il tient des audiences orales. Les comptes rendus sont volumineux.

Les ministres, eux, sont très occupés. J'imagine que lorsqu'il est question des projets de décret, ils reçoivent une séance d'information d'une heure ou deux. Ils n'ont pas accès à toute l'étendue d'information dont dispose le Conseil. Si le comité tient comme il l'envisage huit jours d'audience, le ministre aurait pour prendre sa décision une quantité précieuse d'information.

• (1600)

Le président: Merci.

Allez-y, monsieur Brazeau.

M. Jean Brazeau: Il va sans dire que l'on souhaite que le ministre dispose de la meilleure information qui soit pour prendre sa décision; sauf que le temps, c'est de l'argent. Il faut agir et agir rapidement parce que le régime de réglementation actuel baigne dans l'incertitude. Cela empêche des compagnies comme Shaw d'aller de l'avant. Nous aimerions donc connaître le plus tôt possible quelles sont les règles pour pouvoir nous y conformer.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Carrie.

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

Merci d'être venus aujourd'hui.

Il y a quelque chose que j'aimerais éclaircir. L'opposition a posé une question intéressante sur les directives, mais nous étions en train de discuter d'abstention. Vous savez sans doute que l'opposition a voté pour que soit retardée de six mois l'application de cette directive. Comme il s'agissait du 1^{er} mars, je crois, et comme le ministre a déjà déposé sa directive — je pense qu'il a écouté nos recommandations et les a appliquées — pensez-vous qu'un délai supplémentaire de six mois est justifié ou avisé? Je parle maintenant de la directive.

M. Kenneth Engelhart: Elle m'inquiète beaucoup. Le gouvernement a parfois ce qui semble être une bonne idée; cela a ensuite des conséquences imprévues. C'est peut-être le cas ici.

La directive parle de maximiser le recours aux forces du marché. Nous tous — moi, en tout cas — sommes fermement convaincus que les forces du marché sont préférables aux mesures de réglementation. Comment dans ce cas peut-on être exagérément critique à l'endroit de la directive? Par contre, maintenant qu'elle est en vigueur, on s'aperçoit qu'elle est venue bouleverser tout le travail du CRTC.

Je vais vous donner un exemple. Dans le monde des télécommunications qui est le nôtre, les compagnies de téléphone offrent des installations mixtes. Ce sont de petites salles dans les bureaux centraux dont on se sert quand on acquiert d'elles des installations regroupées. Vous payez le loyer de ces salles, l'électricité et d'autres frais.

Eh bien, le CRTC a jugé qu'on nous faisait payer trop cher l'électricité et d'autres services. Il a estimé que le calcul des coûts effectué par TELUS, dans le cas présent, était erroné. Il a donc rendu une décision. Comme il en avait le droit, TELUS a interjeté appel de la décision alléguant que le Conseil ne pouvait pas contester les estimations de coûts de TELUS et que le CRTC avait entrepris l'audience il y a cinq ans et qu'il était trop tard pour donner un remboursement à son concurrent. C'est le genre de bataille que nous menons continuellement.

TELUS a maintenant déposé des documents auprès du Conseil disant qu'à cause de la directive TELUS avait sûrement raison. À cause de la directive, vous ne pouvez pas contester les études de calcul de coûts ni nos avis juridiques sur les questions dont vous êtes saisis. Elle soutient — et j'espère que le Conseil rejettera cet argument — que la directive change tout et que toutes les décisions doivent être réécrites et que les vieilles règles doivent être écartées.

M. Colin Carrie: Pensez-vous qu'étudier la chose davantage changera grand-chose?

M. Kenneth Engelhart: Une étude un peu plus longue permettra peut-être un peu d'étoffer les choses. Ce que je reproche à la directive, c'est qu'elle ne contient que des évidences; on peut les interpréter comme on veut et je crains que c'est ce qui se passe aujourd'hui.

M. Colin Carrie: Pensez-vous que le projet de loi C-41 améliorerait les choses?

M. Kenneth Engelhart: Vous parlez du pouvoir d'imposer des amendes?

M. Colin Carrie: Oui, au moyen de la Loi sur la concurrence.

M. Kenneth Engelhart: Je ne suis pas un chaud partisan des amendes comme façon de procéder. Au sujet de la qualité du service, comme je vous l'ai dit, le CRTC dispose déjà d'un pouvoir d'imposer des amendes. Quand le service est de mauvaise qualité, l'entreprise doit accorder un remboursement. Chaque année, nous recevons un ou deux millions de dollars en remboursement et ça n'y change rien: ils refusent d'améliorer la qualité du service.

M. Colin Carrie: Je peux poser la même question aux autres témoins? Êtes-vous en faveur du report de la directive?

•(1605)

M. Yves Mayrand: Je peux répondre brièvement.

De notre point de vue, les directives, c'est terminé. Nous ne sommes pas venus ici pour demander de revenir en arrière et de défaire ce qui a été fait. Nous avons dit craindre que la directive telle que rédigée et mise en place crée plus de difficultés qu'elle ne va en résoudre.

Nous aimerions que vous compreniez qu'une des grosses difficultés que Cogeco Câble a rencontrées dernièrement dans toute

cette histoire, c'est l'application inégale de certains passages des recommandations du rapport du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. Le rapport envisageait une orientation stratégique — cela ne fait pas de doute — et nous n'avons rien à redire en principe contre cela, mais il contenait un certain nombre d'autres recommandations liées, y compris celle que le gouvernement adopte une directive mais change la loi pour abroger le pouvoir du Cabinet de modifier telle ou telle décision du CRTC.

Une grande partie de notre malaise tient au fait que les mesures sont adoptées de manière fragmentaire plutôt que sous forme de politique révisée globale des télécommunications tout en écartant certaines considérations fondamentales, comme la conclusion du Groupe d'étude selon laquelle il n'est pas indiqué, en régime démocratique, d'avoir recours à la fois à des directives et des décisions isolées qui viennent récrire le corps réglementaire.

M. Jean Brazeau: Nous étions en faveur du décret et nous l'appuyons toujours. Le seul ajout que nous ferions, c'est ce que nous avons dit dans notre allocution aujourd'hui, à savoir que nous aimerions qu'il y ait un décret semblable du côté de la radiodiffusion qui nous permettrait de mieux soutenir la concurrence du côté des télécommunications.

Comme M. Lavoie l'a dit, nous sommes beaucoup plus qu'une simple compagnie de câble qui offre des services de distribution de radiodiffusion. Il faut que le gouvernement le reconnaisse et agisse en conséquence.

M. Colin Carrie: Monsieur Lavoie.

M. Luc Lavoie: Je pense que le temps presse. Le marché bouge à un rythme effréné. La révolution numérique change du tout au tout l'univers des télécommunications. Cela vient changer les délais que l'on peut appliquer aux décisions de ce genre.

Le ministre a bien fait d'agir rapidement, mais je pense qu'il devra en faire autant dans d'autres secteurs pour les déréglementer parce qu'au moment où je vous parle, on constate — et on pourrait en discuter longuement — que le protocole IP, l'Internet, est en train de devenir le véhicule universel pour toutes sortes de communications.

Sous peu, le comité n'invitera pas des câblodistributeurs comme nous, parce que vous ne pourrez plus nous définir comme des câblodistributeurs. Actuellement, chez Vidéotron — et je sais que c'est le cas pour les autres — nous avons plus de 700 000 abonnés à Internet; nous avons 400 000 abonnés au téléphone filaire et nous avons 1,6 million ou à peu près d'abonnés à notre réseau de télédistribution, numérique et analogique. Sommes-nous toujours un câblodistributeur? Non. Nous appartenons à la révolution numérique; nous sommes une compagnie de télécommunications.

Nous n'avons pas des années pour y réfléchir; sinon nous allons rater le coche au Canada et nous prendrons du retard technologique.

Le président: Merci.

Nous allons maintenant passer à M. Angus.

M. Charlie Angus (Timmins—Baie James, NPD): Merci, messieurs, d'être venus aujourd'hui.

Pour commencer, je vais me lancer dans une tirade purement partisane. Votre nom de famille, monsieur Engelhart, est le même que celui d'un village de ma circonscription qui vote NPD. Vous êtes donc de toute évidence un homme fort intelligent et avisé. Il fallait que le je dise d'entrée de jeu.

Des voix: Oh, oh!

M. Charlie Angus: J'ai été intéressé par les diverses interventions cet après-midi. Cela m'intéresse parce que nous voyons des cas comme celui de Shaw, où des entreprises s'adressent au CRTC pour apporter des changements pour pouvoir entrer sur le marché du téléphone, et pourtant aussi bien Shaw que Vidéotron défient actuellement publiquement les modalités de leur licence dans le dossier du Fonds canadien de la télévision.

Je vous pose la question à vous et à Vidéotron. Allez-vous payer votre contribution au FCT cette année?

• (1610)

M. Luc Lavoie: Je peux répondre en premier, ou préféreriez-vous répondre?

Nous ne défions pas la loi actuellement. La loi est très claire, et le porte-parole officiel du CRTC a été clair lorsqu'il en a parlé. D'ici la fin de la saison de radiodiffusion, soit le 31 août, rien de ce que nous faisons n'est illégal de quelque façon que ce soit.

M. Charlie Angus: Mais versez-vous l'argent?

M. Luc Lavoie: Nous allons nous rendre jusqu'au 31 août et nous verrons comment nous pouvons améliorer les choses.

Le président: Désolé, monsieur Lavoie.

Avez-vous un rappel au Règlement, monsieur Crête?

[Français]

M. Paul Crête: La question pourrait sembler très pertinente pour tout le secteur, mais malheureusement, ce n'est pas l'objectif de l'enquête. Cette partie de la loi relève directement du ministère du Patrimoine canadien. Donc, c'est la ministre du Patrimoine canadien qui devrait répondre à cette question. Je préférerais qu'on consacre notre temps, aujourd'hui, à notre étude sur les télécommunications. Cette question ne me semble pas pertinente.

[Traduction]

Le président: Monsieur Angus, nous sommes ici pour discuter de la déréglementation des télécommunications. Je comprends qu'il y a un certain recoupement, mais je vous invite à poser des questions liées à l'examen que nous effectuons aujourd'hui.

M. Charlie Angus: Je suis désolé, monsieur le président. Mon honorable collègue a peut-être mal compris, mais cela fait partie de ma série de questions sur la déréglementation des télécommunications. J'essaie de voir quelles parties du secteur ils veulent conserver et quelles parties ils ne veulent pas conserver, pour que j'aie une meilleure idée de leur situation globale. J'aimerais pouvoir poursuivre dans cette veine.

Le président: Peut-être pouvez-vous expliquer en quoi cela est relié à la déréglementation des télécommunications lorsque vous poserez votre question.

M. Charlie Angus: D'accord.

Encore une fois, revenons au début des années 90, quand les compagnies de câble sont venues nous demander de l'aide pour mettre fin à la concurrence venant des satellites. À l'époque, il a été décidé de déréglementer et d'augmenter les frais d'abonnement pour pénétrer le marché. Puis, après ce changement, il a été décidé de créer le fonds de production des câblodistributeurs, qui est devenu le

FCT. Maintenant il y a un changement de direction chez les câblodistributeurs, et j'essaie de voir s'ils vont continuer à faire ce qu'ils disent publiquement, qu'ils ne vont pas payer après le 31 août dans ce fonds et vont réclamer une autre série d'arrangements.

Le président: Encore une fois, monsieur Angus, je ne vois pas en quoi cela est relié à la déréglementation du secteur des télécommunications. Peut-être pourriez-vous préciser votre pensée.

M. Charlie Angus: Parce que nous nous tournons vers le CRTC pour les modalités de la licence et nous avons le spectacle public de compagnies qui défient les modalités de leurs licences, j'essaie de voir à quel moment... Est-ce qu'on ne conserve que les modalités qui nous plaisent? C'est la question que j'essaie de comprendre ici.

Le président: Vous parlez d'une licence d'EDR, n'est-ce pas? Vous parlez du rôle du CRTC en matière de radiodiffusion et non de télécommunications.

M. Charlie Angus: Je regarde le fait que le CRTC réglemente aussi bien Shaw et Vidéotron dans ces deux secteurs. D'un côté, ils disent qu'ils n'aiment pas les modalités de cette partie de leur licence mais qu'ils veulent maintenant des changements à la licence et ils parlent expressément des émissions. Ça fait partie de la discussion d'aujourd'hui. M. Brazeau a parlé des changements à la Loi sur la radiodiffusion qui doivent être apportés.

Ce n'est pas moi qui ai abordé la question, c'est eux. Quand j'aurai obtenu la réponse, si je peux en avoir une, ensuite je pourrai commencer à poser la question qui a été soulevée dans les questions.

M. Colin Carrie: J'invoque le Règlement.

Le président: Vous avez la parole pour un rappel au Règlement, monsieur Carrie.

M. Colin Carrie: Ce n'est pas pertinent. Nous disposons de ces temps pour une très courte période. J'aimerais que l'on s'en tienne aux télécommunications. Cela est directement relié au patrimoine.

Le président: Monsieur Angus, vous pouvez poser votre question, mais reliez-la aux télécommunications.

C'est ce qu'a fait M. Brazeau en disant qu'il était en faveur du décret, mais qu'il demandait aussi en même temps ce changement.

M. Charlie Angus: Ce que j'aimerais demander, alors, c'est ceci. Je vais citer le texte de M. Brazeau, c'est lui qui a abordé la question, en ce qui concerne la radiodiffusion: « les câblodistributeurs sont soumis à une réglementation stricte en vertu de la Loi sur la radiodiffusion qui limite leur capacité de répondre à la demande des consommateurs. Ces règles devraient être révisées et remplacées, dans la mesure du possible, par le libre jeu du marché... »

Pouvez-vous nous expliquer s'il y a des éléments de la Loi sur la radiodiffusion auxquels vous voulez être assujettis ou voulez-vous en être entièrement affranchis?

M. Jean Brazeau: Tout ce que nous demandons, c'est une révision des règles pour faire en sorte que les forces du marché garantissent du mieux possible que le consommateur est protégé et profite au maximum de la concurrence entre les divers joueurs. Ce sont les secteurs où nous recommandons des changements.

En ce qui concerne le fonds et en réponse à votre question, comme vous pouvez le voir d'après mon titre, je suis l'expert en télécommunications de l'entreprise. Mon secteur de responsabilité, c'est celui des télécommunications et c'est à ce titre que je suis ici aujourd'hui.

• (1615)

M. Charlie Angus: D'accord, mais vous lancez toute une bordée contre la Loi sur la radiodiffusion dans votre exposé. Qu'est-ce qui doit être changé par les forces du marché? C'est là où je veux en venir.

M. Jean Brazeau: Ce que nous disons, c'est qu'il y a eu un examen exhaustif du secteur des télécommunications. Des changements importants ont été apportés pour faire en sorte que les titulaires et les divers joueurs du secteur des télécommunications puissent rivaliser efficacement et, grâce à cette concurrence, offrir des avantages aux consommateurs, avantages supérieurs à ceux que puisse offrir un régime réglementaire. Nous disons qu'un examen du même genre de la Loi sur la radiodiffusion devrait être entrepris par le gouvernement.

Quels seraient ces changements? Seule une analyse exhaustive pourrait révéler ce qu'ils seraient. Si cette analyse était effectuée, à notre avis, le secteur de la radiodiffusion et celui des télécommunications seraient plus compétitifs parce que les deux sont en train de converger l'un vers l'autre et le consommateur serait ainsi mieux servi.

M. Charlie Angus: Monsieur Lavoie, vous avez parlé du numérique et de la vague de numérique qui est en train d'ébranler les fondations. Il y a des questions qui se dégagent des recommandations du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications sur la question de savoir s'il faut changer le règlement pour permettre aux entreprises de télécommunications d'interférer avec la neutralité du Net et de commencer essentiellement à percevoir des frais en termes de création d'une catégorie plus élevée d'accès pour certaines compagnies par rapport à l'usage général d'Internet. Est-ce que c'est quelque chose que votre compagnie appuie?

M. Luc Lavoie: Ce n'est certainement pas quelque chose que notre compagnie envisage à l'heure actuelle, non.

M. Charlie Angus: Est-ce qu'il y a d'autres câblodistributeurs qui s'intéressent à la question? Ça a été une grosse affaire à la FCC.

M. Luc Lavoie: Vous ne parlez pas de vitesse.

M. Charlie Angus: Je parle de neutralité du Net.

M. Luc Lavoie: Je comprends, mais vous n'incluez pas la vitesse de...

M. Charlie Angus: La vitesse de l'ouverture. Certains sites apparaissent s'il y a des droits...

M. Luc Lavoie: Non, nous n'envisageons rien de la sorte à l'heure actuelle.

M. Charlie Angus: Y a-t-il d'autres compagnies que cela intéresse?

Une voix: [*Inaudible-Note de la rédaction*]

M. Charlie Angus: Eh bien, cela fait partie du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications.

Le président: Quelqu'un d'autre veut-il répondre?

Un témoin: Je ne suis pas au courant.

M. Charlie Angus: Merci.

Le président: Merci, monsieur Angus.

Nous allons passer à M. Byrne.

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

Merci de vos exposés, messieurs.

Les 11 et 12 décembre, peu après que le ministre a annoncé ses intentions de publier une ordonnance modificative, la plupart des compagnies — et on le perçoit à la table encore une fois aujourd'hui — ont publié des communiqués dans lesquels ils approuvaient vigoureusement l'action du ministre. Elles se sont dites en faveur de la déréglementation et ont annoncé leur intention de travailler avec le ministre, disant que la déréglementation est la meilleure solution pour le consommateur. En général, à quelques variantes près, il y avait presque consensus unanime dans le secteur du câble.

On laisse maintenant entendre que lorsque le ministre examine les décisions du CRTC et envisage la possibilité d'un décret de modification, le ministre a une heure ou deux pour revoir la décision et reçoit une séance d'information d'une heure ou deux. Je trouve cette déclaration un peu étrange étant donné qu'il est rare pour un ministre de prendre un décret de modification d'une décision du CRTC. Le ministre en cause l'a fait de manière régulière.

Vous avez publié des communiqués mais maintenant vous dites qu'il ne s'agit pas forcément de déréglementation complète. D'après votre témoignage, votre secteur a encore besoin de certaines protections réglementaires pour vous permettre de rivaliser dans des parts de marché. Comme vous avez la possibilité de grouper des services, vous avez obtenu une pénétration importante du marché dans des secteurs à faible coût, par exemple, au-delà des 25 p. 100. Le fait que vous voulez conserver les restrictions sur la reconquête et d'autres éléments ne figurait pas dans vos communiqués à l'origine. La plupart de vos compagnies sont fortement capitalisées. De fait, dans le cas de Rogers, je pense que votre capitalisation boursière est égale à celle de Bell Canada ou la dépasse.

Comme membre du comité, désireux de donner des conseils à la Chambre, j'aimerais que vous me prêtiez main-forte ici. Comment vais-je faire comprendre à mes collègues qu'il s'agit d'une bonne politique et de déréglementation avisée, carte blanche, mais que du même coup il faut encore sélectionner des mécanismes de protection pour un secteur qui a pénétré l'accès au marché, gagné des clients et est encore à la recherche de protections?

• (1620)

Le président: Monsieur Englehart.

M. Kenneth Engelhart: Eh bien, nous n'avons publié aucun communiqué en faveur du projet de décret ou de la directive. Je sais que certains de mes collègues l'ont fait; libre à eux de les expliquer.

Nous, chez Rogers, sommes absolument convaincus que la déréglementation est la bonne formule, que les forces du marché sont la solution et que la concurrence est la bonne façon de faire. Mais la quasi-totalité des pays occidentaux ont imité la démarche du CRTC. On ne décide pas du jour au lendemain d'instaurer la concurrence débridée. Il faut une période de transition. Comme je l'ai dit dans mon exposé, ou bien vous le faites au moyen du projet de décret ou en vertu de la décision du CRTC; de toute manière, la période de transition est à peu près terminée. On est à peu près à 25 p. 100. Il est temps de déréglementer.

Mes sujets de préoccupation à propos de la façon dont cela se fait en vertu du projet de décret sont la perte des encouragements à la qualité du service — je pense qu'il aurait été très utile de conserver cette partie de l'ordonnance du CRTC — et deuxièmement, les règles de reconquête pour les marchés où il n'y a pas de concurrence aujourd'hui. Vous constaterez peut-être que certains de ces marchés n'obtiendront jamais les avantages de la concurrence maintenant que les règles de reconquête ont été supprimées. Mais je pense comme vous que le protectionnisme est une mauvaise chose, que la concurrence est une bonne chose, et qu'après la période de transition vous voulez lui donner libre cours.

L'hon. Gerry Byrne: Pourrais-je demander pourquoi, dans les régions où il y a très peu de concurrence, les compagnies de câblodistribution ne sont pas présentes? J'ai entendu cet après-midi un témoignage selon lequel, dans les régions rurales, les compagnies de câble ne sont pas vraiment intéressées. Entrevoyez-vous qu'un jour, vous pourriez vous lancer dans ce marché particulier?

M. Kenneth Engelhart: Les gens oublient à quel point notre entrée sur le marché du téléphone est récente. Une foule de compagnies se sont lancées dans le secteur de la téléphonie à la fin des années 1990 et au début des années 2000 et elles ont toutes fait faillite. En 2002-2003, nous nous grattions tous la tête, nous demandant ce qui allait se passer. EastLink s'est lancé dans le domaine du téléphone en utilisant une technologie différente de celle que nous avions toutes utilisée. Comme M. Lavoie l'a dit, nous utilisons la technologie IP. Nous nous sommes tous lancés dans ce secteur aux alentours de 2005. La mise en place du service a été extraordinairement rapide et nous avons l'oeil sur ces régions rurales, mais nous n'y sommes pas encore.

L'hon. Gerry Byrne: Mon temps est limité. Vous êtes l'anomalie parmi les personnes présentes pour ce qui est d'appuyer la décision du ministre. Pourrais-je demander des commentaires à ceux d'entre vous qui ont appuyé le décret de modification du ministre et qui, aujourd'hui, ne s'orientent pas nécessairement dans cette voie?

Le président: Monsieur Brazeau.

M. Jean Brazeau: Nous l'avons certainement appuyé et nous l'appuyons encore. Notre intervention d'aujourd'hui visait à signaler que ce sont toujours les détails qui posent problème. Pour nous, les détails, c'est l'interconnexion. Nous sommes un exploitant-propriétaire. Cette politique, ce ministre, ce gouvernement-ci font la promotion de la concurrence fondée sur la mise à disposition d'installations. Nous voulons seulement nous assurer que quand nous appelons les titulaires pour leur dire, en passant, nous voulons une interconnexion sur Vancouver, Victoria ou Red Deer — n'importe quelle ville — ils ne nous répondent pas, oui, d'accord, mais il faudra un an avant que nous soyons présents dans cette ville. Nous voulons qu'ils nous répondent: oui, et nous allons le faire rapidement. Si c'était la Banque Royale ou le gouvernement du Canada qui était au bout du fil, cette interconnexion se ferait très rapidement. Nous voulons seulement qu'on nous accorde la même considération quand nous téléphonons pour demander une interconnexion vers notre réseau.

• (1625)

Le président: Merci.

M. Luc Lavoie: J'irai dans le même sens. Essentiellement, nous avons appuyé très énergiquement le ministre. On nous a demandé de formuler des recommandations quant à la manière dont on devrait procéder pour que tout se fasse de manière ordonnée. Nous avons donc fait des recommandations mais, globalement, cela n'a pas changé notre position fondamentale. Celle-ci est que les forces du

marché représentent ce qu'il y a de mieux pour les Canadiens à l'heure actuelle parce que les prix vont baisser, le service va s'améliorer — nous en sommes profondément convaincus.

Le président: Merci.

Nous entendrons maintenant M. Shipley.

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

Je vous souhaite la bienvenue à tous, notamment à ceux d'entre vous qui ont déjà comparu devant nous. J'ai hâte d'entendre le reste de la discussion, quoique nous allons manquer de temps.

Je m'adresse à vous, monsieur Engelhart, au sujet des efforts visant les reconquêtes.

On estime que dans tous les marchés de télécommunications du Canada, le but essentiel est d'empêcher de rappeler dans les 90 jours, comme vous l'avez dit. Je pense que dans son rapport de mars dernier, le groupe des télécommunications a expliqué que la possibilité de faire des offres et des contre-offres aux mêmes clients est l'essence même de la concurrence et que, de manière générale, les autorités réglementaires ne devraient pas restreindre les campagnes visant à récupérer les clients qui ont déserté la compagnie. Je me demande si vous pourriez faire des observations là-dessus.

M. Kenneth Engelhart: Bien sûr, dans un marché concurrentiel normal, tout cela est parfaitement naturel. Même dans un marché des communications où la concurrence a eu la chance de s'établir, je pense que les règles permettant de récupérer les anciens clients renforcent la concurrence. Le problème est que, dans un marché caractérisé par un monopole à 100 p. 100 de la compagnie de téléphone, monopole qui existe depuis un siècle, ce qui se passe, c'est que lorsqu'un nouvel abonné arrive sur le marché, il lui en coûte peut-être 300 \$ pour obtenir un abonné et avoir un numéro, parce qu'il faut envoyer un camion, installer de l'équipement, faire de la publicité, et tout le reste. Quand la compagnie appelle ce client et lui offre 400 \$ pour redevenir client de la compagnie, et cela arrive à votre deuxième, troisième et quatrième client, et vous en perdez peut-être deux sur trois, cela lui en coûte peut-être 1 000 \$ pour aller chercher un client. On ne rentre jamais dans son argent. On perd toujours de l'argent et, à un moment donné, on laisse tomber.

Voilà ce que les monopoles sont prêts à faire pour s'accrocher à un monopole dans un marché donné. C'est pourquoi le CRTC a mis en place des règles pour encadrer les efforts visant à récupérer les anciens clients dans les secteurs de la télévision par câble et des appels interurbains, et ces règles ont bien fonctionné. Une fois que la concurrence est établie, on se débarrasse des règles, comme on l'a fait pour le marché de l'interurbain, et les clients en sont avantagés.

M. Bev Shipley: Vous êtes une entreprise de grande envergure valant, sauf erreur, 23 milliards de dollars. Comptez-vous sur la protection réglementaire pour assurer votre compétitivité?

M. Kenneth Engelhart: Avec votre indulgence, je voudrais lire ce que Bell a déclaré au sujet des règles de reconquête dans le marché du câble. Cette déclaration, citée dans le numéro du 28 janvier 2005 d'une publication intitulée *Canadian Communication Reports*, a été faite par le directeur des affaires réglementaires à l'appui des règles de reconquête dans le marché du câble.

Je cite:

On investit beaucoup d'argent dans un immeuble pour y installer du matériel, pour commercialiser nos produits dans cet immeuble, etc. Quand on fait un tel investissement, on doit compter sur une certaine pénétration ne serait-ce que pour rentrer dans son argent, fait-il remarquer. Peu importe qu'il s'agisse d'un service de télévision ou de quoi que ce soit d'autre. Quand on vend un service dans un immeuble, il faut pouvoir compter sur un certain taux de pénétration uniquement pour rentrer dans son argent. Quand on ouvre un commerce de beignets ou de quoi que ce soit dans le hall d'entrée, on doit supposer qu'on enregistrera un certain volume de ventes pour que ça en vaille la peine. Et si le vendeur de beignets de la porte à côté déclare tout à coup: « N'achetez pas vos beignets chez moi, moi, je vais vous les vendre à moitié prix », alors il n'y a plus aucune possibilité de faire des affaires. Va-t-on alors aller s'installer dans un autre immeuble pour y perdre de l'argent également? La compagnie de câblodistribution peut vous pourchasser d'un bout à l'autre de la ville jusqu'à ce que vous n'ayez plus d'argent. (La règle révisée sur la reconquête) est une autre mesure que le Conseil a mis en place pour donner à la concurrence l'occasion de s'établir sur le marché... C'est seulement un créneau de 90 jours pour prouver aux clients que l'on a la capacité de leur fournir le service qu'ils veulent.

Voilà donc ce que dit Bell — une grande entreprise, qui a déjà lancé des satellites puissants — dont les représentants estiment avoir besoin de cette protection pour s'établir sur le marché, et la compagnie bénéficie d'ailleurs toujours de cette protection aujourd'hui.

Je suis d'accord avec vous, monsieur, pour dire que le protectionnisme, normalement, nous amène toujours à nous demander si les responsables de la réglementation ne sont pas dans l'erreur. Mais cette formule qui consiste à mettre en place des règles de reconquête a bien fonctionné. Je crains que, dans cinq ans, nous irons nous implanter dans quelques marchés de petite envergure où il n'y aura pas de service téléphonique, à cause de l'élimination de ces règles.

• (1630)

Le président: Dernière question.

M. Bev Shipley: Je voulais entendre des commentaires de la part des autres intervenants sur la même question.

Une seule question. Dans notre énoncé de position, nous avons demandé que l'on appuie le projet de loi C-41 pour établir de saines pratiques concurrentielles. Manifestement, l'opposition n'appuie pas cela. Nous voulons le faire adopter le plus rapidement possible. S'il était adopté, croyez-vous que cela maintiendrait des pratiques équitables dans le marché des télécommunications?

Le président: Rapidement. Vous aurez la parole successivement.

M. Kenneth Engelhart: Le Bureau de la concurrence ne peut pas vraiment aider sur le marché des télécommunications, parce que ses procédures et pratiques prennent trop de temps. Cela prend des années et des années. Ce processus n'est pas conçu en vue d'ouvrir à la concurrence un marché monopolistique. Très franchement, ils ne vont même pas commencer leur enquête avant qu'on soit en faillite.

Le président: Monsieur Shipley, votre temps est écoulé. Désolé.

Est-ce que quelqu'un d'autre veut ajouter à ce qu'a dit M. Engelhart? Vous êtes tous d'accord?

M. Yves Mayrand: J'ajouterais que nous avons dit publiquement que cela ne fait pas vraiment de différence d'ajouter des sanctions administratives pécuniaires en cas de domination abusive, pour la simple raison que l'histoire montre que cet outil particulier prévu dans la Loi sur la concurrence est d'une utilisation tellement longue et complexe que cela ne fait vraiment aucune différence, peu importe que l'on ajoute ou non des sanctions administratives pécuniaires.

M. Jean Brazeau: Je pense que Shaw est du même avis, que l'outil est beaucoup trop grossier pour être vraiment efficace dans le secteur des télécommunications.

Le président: Monsieur Lavoie, avez-vous une opinion différente?

M. Luc Lavoie: Je suis d'accord avec mes collègues.

Le président: Merci, messieurs, d'avoir comparu. Je m'excuse du peu de temps que nous avons à vous consacrer. Nous avons eu une très bonne discussion. Je vous suis reconnaissant d'être venus nous rencontrer aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance pendant deux minutes pendant que les témoins suivants prennent place à la table.

• _____ (Pause) _____

•

• (1635)

Le président: Mesdames et messieurs les membres du comité, nous commençons notre deuxième heure de séance et nous entendons notre deuxième groupe de témoins, qui représente les entreprises de services locaux concurrents.

Nous accueillons aujourd'hui trois témoins. Premièrement, de Primus Télécommunications Canada, nous accueillons Ted Chislett, président et chef des opérations. Deuxièmement, de MTS Allstream, nous entendons Chris Peirce, chef des affaires réglementaires. Troisièmement, de Vonage Canada, nous accueillons Joe Parent, vice-président du marketing et du développement des entreprises.

Nous allons vous entendre dans le même ordre, en commençant par vous, monsieur Chislett. Vous avez la parole.

M. Ted Chislett (président et chef des opérations, Primus Telecommunications Canada inc.): Merci beaucoup de m'avoir invité ici aujourd'hui. Vous avez sans doute reçu copie de mon exposé et vous pourrez suivre.

Aujourd'hui, étant donné le peu de temps dont je dispose, je vais insister sur la nécessité d'adopter, dans l'industrie des télécommunications de l'après-déréglementation, un régime d'accès aux services de gros ainsi qu'un programme de réglementation et de surveillance permettant de réagir aux activités des grands concurrents. Cela me semble nécessaire pour la vitalité d'un marché de détail concurrentiel et pour s'assurer qu'aucun obstacle ne vienne freiner la saine concurrence.

Parlons de nous. Primus Canada constitue le plus important fournisseur de services de remplacement et une des dernières entreprises de services locaux concurrentiels indépendantes d'une entreprise titulaire ou d'un câblodistributeur. Primus Canada dessert environ un million de Canadiens.

Quelqu'un vous a peut-être fait croire que la concurrence est très vivace dans le marché des services locaux au Canada. Ne vous méprenez pas sur l'étendue de cette concurrence et sur les raisons qui sont invoquées. Tous les fournisseurs de services ont besoin soit du téléphone ou de l'accès local d'un câblodistributeur pour fournir une large bande ainsi que d'autres services à leurs clients. La concurrence vive et élargie qui existe dans les services locaux et les services à large bande chez des joueurs comme Primus et d'autres est le résultat direct des politiques actuelles du CRTC et de son mandat de donner accès aux services de gros.

Le service téléphonique local se distingue des autres services de télécommunications comme celui de l'interurbain puisqu'il constitue un « monopole naturel » au même titre que l'électricité, le gaz ou la distribution d'eau potable. Pour une entreprise comme Primus, le coût de reconstruire le dernier mille câblé, c'est-à-dire en creusant les rues et les cours arrière, est prohibitif et demeure une barrière insurmontable à l'entrée.

Pour que les Canadiens puissent profiter d'une saine concurrence dans l'industrie des télécommunications, nous avons besoin de plusieurs entreprises qui puissent innover et rivaliser, pas d'un monopole ou d'un duopole. Un régime d'accès aux services de gros encouragerait une concurrence saine dans les marchés de services locaux et, conséquemment, permettrait que s'exercent librement les forces du marché, éliminant ainsi le besoin de recourir à la réglementation des prix et tarifs au détail.

Cependant, après la réglementation des services locaux, même en considérant l'accès aux services de gros, il n'en demeure pas moins que nous sommes toujours préoccupés par les pouvoirs dont disposent encore les entreprises titulaires et les câblodistributeurs. Nous nous inquiétons du fait qu'ils disposent d'avantages pour affaiblir considérablement les forces du marché, ce qui pourrait résulter en une élévation des prix, en une baisse des innovations et en une dégradation de la qualité des services de télécommunications. Aussi, une surveillance continue est nécessaire pour s'assurer que les activités des joueurs dominants, qu'elles soient individuelles ou conjointes, ne puissent nuire à la concurrence, ni être préjudiciables aux objectifs de la Loi sur les télécommunications. Cette surveillance ne devrait pas être contrariante, mais le CRTC a besoin de conserver son pouvoir et de s'interposer lorsque nécessaire afin de promouvoir notre industrie.

Voici quelques exemples. Imaginons qu'une entreprise titulaire appelle chacun de ses anciens clients pour les convaincre de revenir avec elle moyennant 1 000 \$. Je pense que tout le monde serait d'accord pour dire qu'il s'agit là d'une pratique déloyale. Bien que nous n'ayons pas encore vu un tel montant d'argent, nous savons que des clients ayant joint une entreprise concurrente sont appelés et que certains d'entre eux ont reçu des offres de plus de 400 \$. Nous avons aussi constaté que des crédits sur des services interurbains ont été appliqués sur des factures d'abonnés aux services locaux, ce qui viole les règles du CRTC.

Prenons un autre exemple. Si le service offert aux clients de services de gros est continuellement plus mauvais que celui offert par le joueur dominant à son propre client dans le marché local, des pénalités ou même une séparation institutionnelle pourraient être requises.

Des normes devraient aussi être instaurées dans le domaine de la promotion. Des réductions à court terme ou des incitatifs sont légitimes dans un marché de libre concurrence. Mais il serait injuste que des clients qui retournent vers une entreprise titulaire se voient offrir une tarification réduite à long terme, à laquelle n'ont pas droit les clients fidèles à l'entreprise titulaire. Cette pratique établit deux classes de clients, ce qui est injuste.

Une intervention serait aussi de mise lorsque les prix au détail sont inférieurs aux prix de gros, ou si un concurrent ne peut plus revendre des services parce qu'ils ne sont pas rendus disponibles. Aussi, il peut être nécessaire de réclamer la neutralité du réseau, d'interdire les opérations de blocage des contenus et de définir ce qui est acceptable en ce qui concerne les priorités dans l'acheminement des paquets.

La surveillance a une portée plus large et est plus précise que les lois générales sur la pratique concurrentielle: elle est conséquente avec les objectifs de la Loi sur les télécommunications et elle favorise l'émergence d'un environnement qui stimule l'innovation et la saine concurrence dans une industrie naturellement monopolistique. Nous avons besoin du CRTC comme organisme de réglementation pour l'industrie et pour assurer cette surveillance.

En définitive, alors que l'industrie des télécommunications passe de la réglementation à la dérégulation, nous avons besoin de

mettre en place un nouveau régime de services de gros ainsi qu'un programme de surveillance des activités des principaux joueurs afin d'assurer aux Canadiens qu'ils pourront tirer profit d'un marché de saine concurrence.

Merci.

• (1640)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Chislett.

Nous passons à M. Peirce.

M. Chris Peirce (chef des affaires réglementaires, MTS Allstream inc.): Merci.

MTS Allstream est un important fournisseur national de solutions de communication. Au Manitoba, nous sommes l'entreprise titulaire et nous devons maintenant faire face à la concurrence de Shaw. Notre situation est unique parmi les fournisseurs qui détenaient auparavant un monopole: plus de la moitié de nos recettes découlent en effet de notre engagement envers une stratégie de croissance caractérisée par une expansion dans tout le pays, où nous ne disposons d'aucun des avantages évidents d'une entreprise titulaire. Au niveau national, nous sommes le premier fournisseur de solutions concurrentielles auprès des entreprises canadiennes, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes.

De par notre nature même, nous appuyons l'objectif qui consiste à mettre en place des marchés entièrement concurrentiels, ce qui va dans l'intérêt des clients canadiens. Grâce au libre jeu du marché, les innovations se présenteront plus vite, les choix pour les consommateurs seront plus nombreux et les prix deviendront plus compétitifs. Au contraire, les forces du marché non concurrentielles, où un acteur prédominant est libre de profiter de sa position, ralentissent l'innovation, limitent le choix pour les clients et gonflent les prix. Il est important de souligner que nous appuyons aussi les instructions en matière de politique émises en décembre par le gouvernement et qui, dans leur forme finale, ont tenu compte des préoccupations que nous avons soulevées devant ce comité.

Toutefois, nous ne pouvons accorder notre soutien au projet de décret qui, dans sa forme actuelle, frappe au coeur même des conditions déterminant si le CRTC peut ou ne doit pas décider d'accorder une abstention, en vertu de la Loi sur les télécommunications.

Le projet de décret offre à un demandeur qui cherche à obtenir la dérégulation des tarifs au détail un choix entre deux tests. D'abord, le test mentionné lundi par Sheridan Scott, commissaire de la concurrence, qui comprend plusieurs volets. Bien qu'ambigu, ce test tient au moins compte de l'existence de positions dominantes sur le marché, en couvrant les aspects que sont la part de marché, le nombre de concurrents offrant des services et la rivalité active, le tout pour déterminer l'existence du libre jeu du marché concurrentiel. Deuxièmement, un test qui ne tient compte d'aucune caractéristique du libre jeu du marché concurrentiel et demande simplement à l'organisme de réglementation de dénombrer les fournisseurs qui offrent apparemment des services, soit deux fournisseurs disposant de leurs installations, et pour les marchés résidentiels, un autre fournisseur de services sans fil.

De toute évidence, il ne viendrait à l'esprit d'aucun ancien monopole de choisir le test de Mme Scott. Profiter d'une dérégulation sur le marché local sans que sa position dominante sur le marché ne soit même prise en compte est un cadeau du ciel pour les anciens monopoles, mais non pour les consommateurs.

Tout aussi clairement, le second test que j'appellerai le test de la « simple présence » est contraire à l'approche spécifiquement recommandée par le rapport du GECRT, selon laquelle la déréglementation ne devrait se produire que dans les marchés où il n'y a pas de fournisseur en position dominante.

Le test de la simple présence est également incompatible avec les Instructions en matière de politique au CRTC, qui ont reconnu la capacité des anciens monopoles à exercer un pouvoir sur le marché de détail en l'absence d'un régime mis à jour sur les installations essentielles pour les concurrents. Le CRTC y était mandaté pour mettre en place un tel régime, ce qui ne sera pas terminé avant 2008.

Nos remarques détaillées soumises au gouvernement en réponse au projet de décret soulignent que le test de la simple présence est fondamentalement incompatible avec la loi sur la concurrence. Nulle part ailleurs dans le monde — à l'exception des États-Unis, où l'on est en voie de rétablir les monopoles — un organisme de réglementation n'envisagerait de déréglementer les tarifs d'une entreprise titulaire sans examiner l'état courant de la concurrence sur le marché. De plus, comme l'a souligné Richard French lundi, le test de la simple présence est si vague qu'il en devient inutilisable.

Surtout, nous nous inquiétons de la légalité du décret proposé, qui remplace les obligations d'origine législative du CRTC par le test de la simple présence. Le projet de décret abroge dans les faits les paragraphes 34(1) et 34(3) de la Loi sur les télécommunications.

Il est évident que le Cabinet ne peut pas lui-même modifier la loi. À notre humble avis, la mesure proposée ne résistera pas à un examen judiciaire.

Malgré notre appui sans réserve à l'objectif ayant trait au libre jeu du marché et à la déréglementation du marché de détail qui l'accompagne, nous ne pouvons adhérer au projet de décret. La décision d'abstention existante offre en effet plus de certitude et demeure, bien honnêtement, plus simple d'application.

Merci de votre attention.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Peirce.

C'est au tour de M. Parent.

M. Joe Parent (vice-président, Commercialisation et expansion des entreprises, Vonage Canada corp.): Je remercie le comité de m'avoir invité.

Pour les députés qui ne connaissent pas encore Vonage Canada, je rappelle que nous sommes un fournisseur indépendant majeur d'un service téléphonique convivial et novateur sur large bande connu sous le nom de « voix sur IP » ou « VoIP ». Nous sommes présents dans le secteur des télécommunications depuis un peu plus de deux ans, mais nous avons déjà créé dans le secteur technologique du Canada plus de 200 emplois bien rémunérés.

Nous croyons que les Canadiens ont soif d'alternatives novatrices et à bon prix aux services des grandes compagnies de téléphone et de câblodistribution. Nous voulons continuer à bâtir notre entreprise à forte croissance et offrir ce choix aux consommateurs et aux entreprises.

L'étude du comité a pour titre « la déréglementation des télécommunications ». Vonage Canada est en faveur d'un marché déréglementé des télécommunications comme moyen d'abaisser les prix, d'offrir plus de choix et d'augmenter l'innovation pour les Canadiens et notre économie. Cependant, il ne suffit pas de vouloir ce marché concurrentiel pour qu'il se matérialise. Le CRTC, un organisme de réglementation indépendant, a déployé de grands efforts pour mettre au point un plan solide de transition d'un marché encore dominé par les anciens monopoles vers une concurrence

durable. Par contraste, le projet d'arrêté ministériel modifiant la décision sur l'abstention de la réglementation des services locaux suppose l'existence d'un marché concurrentiel alors qu'il est évident que les anciens monopoles dominent toujours. Il le fait en contradiction avec les critères du Bureau de la concurrence et en contradiction même avec la Loi sur les télécommunications.

Mais la principale raison qui nous pousse à nous adresser à vous aujourd'hui, c'est que le projet d'arrêté engage le Canada dans la voie non pas d'une augmentation, mais d'une diminution de l'innovation et du choix. Le projet d'arrêté ministériel remplacerait les critères du CRTC par une insistance exclusive sur la présence du réseau d'un concurrent sur le marché géographique. Ce critère de présence concurrentielle fait complètement abstraction de l'emprise sur le marché que continue d'avoir une compagnie de téléphone.

Un petit fournisseur comme Vonage Canada, c'est David contre le Goliath de Bell. On ne peut pas faire abstraction de la position dominante des anciens monopoles, qui est réelle et qui se manifeste tous les jours. Bell et TELUS ont et exercent le pouvoir d'empêcher la concurrence en refusant à Vonage Canada l'accès à leurs sites publicitaires en ligne et en limitant l'offre de connexions sur large bande nécessaires à la VoIP.

En outre, aux termes du projet d'arrêté, Bell et TELUS auraient la possibilité de communiquer avec chacun des nouveaux clients de Vonage Canada dès qu'il donne suite à sa décision de changer. Fortes des connaissances qu'elles ont acquises à la faveur de leur position monopolistique, les compagnies de téléphone pourront offrir à ces clients et uniquement à ces clients un forfait spécial. La vaste majorité de leurs clients actuels ne profiteront pas pour autant de prix réduits.

À notre avis, le critère de présence concurrentielle adopté dans le projet d'arrêté aura simplement pour effet de nous faire passer du monopole d'une compagnie de téléphone à un duopole comprenant la compagnie de câblodistribution. Ces compagnies ont intérêt à protéger leur part de marché, mais rien ne les incite à rivaliser vigoureusement entre elles pour la clientèle des Canadiens en innovant ou en contribuant à la productivité nationale. Les compagnies de câblodistribution se contentent d'offrir le même produit et les mêmes prix que la compagnie de téléphone. C'est peut-être dans leur intérêt commercial, mais il n'en résulte pas pour les Canadiens un choix réel ou une véritable innovation.

Les Canadiens ne se contenteront pas et n'ont pas à se contenter d'un choix aussi limité et d'une imagination aussi pauvre. Ni, selon nous, leur gouvernement.

Merci.

• (1645)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Parent, et merci à tous pour vos exposés liminaires si brefs.

Nous passerons aux questions des députés. Je ne l'ai pas fait pour la dernière brochette de témoins, mais je n'y manque pas cette fois: les députés ont très peu de temps pour poser leurs questions. Nous vous demandons donc de fournir des réponses aussi brèves que possible, pour que tous puissent répondre. Les députés ont six minutes pour la première ronde d'interventions et cinq minutes pour la deuxième, ce qui est bien peu.

M. McTeague est le premier intervenant et il a six minutes.

L'hon. Dan McTeague: Je vous remercie de votre présence parmi nous aujourd'hui ainsi que de la franchise et de la brièveté avec lesquelles vous nous avez fait part de vos préoccupations. Je vous assure que l'opposition est profondément préoccupée par la hâte avec laquelle le ministre a décidé d'aller de l'avant, cela en dépit des nombreuses recommandations figurant dans le PTER.

J'aimerais maintenant rappeler à mon collègue M. Shipley que la genèse du projet de loi C-41 est le C-19, et que c'est votre humble serviteur qui a tout mis en branle pour qu'on le présente. Malheureusement, à l'époque, nous avons dû faire face à une très forte opposition, y compris de la part de votre propre parti.

Monsieur Shipley, je n'ignore pas que vous n'étiez pas ici à l'époque, mais je tiens à ce que vous sachiez de façon on ne peut plus claire que la question des amendes nous préoccupe. Si elles ne prennent que la forme de sanctions administratives pécuniaires qui seront ensuite reversées aux recettes générales, compte tenu de tout le temps qu'il faut pour percevoir ce genre de somme, eh bien, ça ne peut certainement pas être utile à la partie lésée.

Pouvez-vous me dire ce que vous pensez de ces amendes — en supposant que vos diverses entreprises aient fait l'objet d'atteintes graves — c'est-à-dire, est-ce qu'elles aideront votre entreprise à demeurer à flot ou aurez-vous déjà sombré?

M. Chris Peirce: Je tiens d'abord à dire brièvement que je suis tout à fait d'accord avec ceux qui estiment que les sanctions administratives pécuniaires ne sont nullement un remède. Si une loi sur la concurrence permettait vraiment d'avoir accès aux intérêts privés de manière à obtenir un remède, la situation serait différente, mais ainsi que vous l'a dit Ken Engelhart, il existe déjà des amendes conçues pour sanctionner des problèmes de qualité de service.

Ainsi, par exemple, nous venons tout juste de recevoir un autre chèque de plus de 300 000 \$ de la part de Bell et que la compagnie a dû payer en guise d'amende pour un service de qualité inférieure pendant le quatrième trimestre de 2006. Il ne fait aucun doute qu'à ses yeux, les amendes font simplement partie des coûts d'entreprise et qu'il est préférable de les payer plutôt que d'améliorer la qualité du service.

Nous estimons donc qu'il faut modifier la définition dans la loi d'un agissement anticoncurrentiel dans le secteur des télécommunications, parce qu'en soi, les amendes ne remédient nullement à nos problèmes.

M. Ted Chislett: Les amendes nous paraissent n'avoir aucune valeur dissuasive. À nos yeux, le vrai problème, c'est que le Bureau de la concurrence n'est pas l'organisme approprié. En revanche, le CRTC connaît bien l'industrie. Il va d'ailleurs se pencher sur les services en gros à l'avenir et sera en mesure d'ordonner des pénalités autres que des amendes. C'est là que les choses devraient se faire.

La norme à laquelle il faut se conformer lorsqu'on cherche à prouver l'existence et l'objet d'une activité et toutes les autres considérations juridiques entourant le Bureau de la concurrence, la rendent inapplicable, sans oublier non plus le temps qu'il faut pour que tout cela se fasse.

• (1650)

M. Joe Parent: Je suis tout à fait d'accord avec cela. Malgré l'intention louable qui le sous-tend, le processus est tellement long qu'il reste sans effet, tout au moins aux yeux de Vonage Canada. Nous aurions le temps de fermer boutique avant que les dommages-intérêts ne soient perçus. À notre avis, il serait beaucoup plus efficace d'orienter les politiques de telle manière à prévenir ce genre

de chose, plutôt que de devoir faire enquête après coup afin de savoir ce qui s'est passé.

L'hon. Dan McTeague: Nous de l'opposition sommes très préoccupés par ce qui s'est passé aux États-Unis, où on s'est empressé de faire la même chose. Bien entendu, il y a là-bas beaucoup moins de concurrence maintenant, les prix sont plus élevés ou tout au moins stables et l'on observe très peu d'innovation.

Monsieur Peirce, vous êtes peut-être le mieux placé pour parler du prochain sujet. J'ai vu quelque chose sur le site Internet d'Industrie Canada au sujet d'une atteinte éventuelle à la Loi sur les télécommunications; il se pourrait que dans un tel cas, on estime qu'on est allé au-delà des pouvoirs. Pouvez-vous éclairer notre comité, nous dire si votre entreprise est de cet avis?

M. Chris Peirce: À l'heure actuelle, aux termes de l'article 34 de la Loi sur les télécommunications, le CRTC, après examen au cas par cas, doit tenir pour avéré qu'il y a une concurrence suffisante pour justifier une ordonnance d'abstention en faveur d'un titulaire de permis de service.

Certes, le ré-examen des politiques de télécommunications recommande de substituer un nouveau texte à cet article, mais cela nécessite que l'on amende la loi. Par rapport à une telle ordonnance d'abstention, on pourrait choisir la norme telle que proposée par Sheridan Scott, laquelle se fonde sur divers indices d'emprise sur le marché. Toutefois, là où le bât blesse, c'est que le fournisseur établi a le droit de choisir la norme et, naturellement. Il ne choisira pas celle qui se fonde sur la position de force sur le marché mais plutôt celle qui demande simplement que l'on fasse le décompte des fournisseurs de service, que l'on établisse s'il y a en sur le marché.

Maintenant, par rapport à la question posée plus tôt, à savoir ce qui se passerait dans un milieu rural ou dans une municipalité en région si de petits câblodistributeurs auxquels nous aurions accordé le titre de fournisseurs grossistes cherchaient à se lancer sur le marché des télécommunications mais apprennent que le fournisseur établi en profiterait pour demander l'abstention, ils hésiteraient beaucoup à le faire. C'est pour cela qu'à notre avis, dans les faits, cet article est supplanté par la proposition d'une ordonnance d'abstention.

L'hon. Dan McTeague: Le Rapport sur l'examen des politiques de télécommunications comportait quelque 127 recommandations. De l'avis de l'opposition ici présente, on a procédé à un tri extrêmement sélectif.

Estimez-vous qu'il y a eu de graves omissions dans cette ordonnance? Vous avez fait allusion à certaines d'entre elles au sujet de la part de marché et de l'organisme artificiel qu'on a bricolé à partir du CRTC et du Bureau de la concurrence, solution symbolique à nos yeux. J'aimerais savoir si vous êtes du même avis et si vous seriez d'accord pour que notre comité recommande que le gouvernement donne son aval au rapport en entier avant d'émettre l'ordonnance en question.

M. Chris Peirce: Nous avons été favorables à la plupart des conclusions du Rapport sur l'examen des politiques de télécommunications. Nos réserves portaient sur celles qui concernaient l'accès aux services de gros, ainsi que l'a soulevé Ted. Toutefois, grâce aux audiences que votre comité a tenues fin 2006, l'orientation des politiques a été modifiée, de telle manière que l'on reconnaîtra l'existence de cet écart et que l'on se penchera sur la question de l'accès aux services de gros.

À la condition que l'on reconnaisse l'importance de l'accès aux services de gros, il serait certainement mieux de traiter le rapport dans son ensemble que de se contenter de déréglementer les services des fournisseurs établis, car selon les études les plus sérieuses, ils détiennent de 80 à 90 p. 100 du marché. Il importe aussi de garder à l'esprit que 70 p. 100 du marché canadien est déjà déréglementé. La date de la déréglementation, de l'ordonnance d'abstention dans quelque service que ce soit au pays, représente le maximum aux yeux des concurrents. Ce ne sont pas eux cependant qui obtiennent une part de marché après ce genre de mesures, mais bien les fournisseurs établis.

Le président: Je vous remercie.

Nous allons donner la parole à M. Vincent.

[Français]

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

J'ai deux questions à poser.

Monsieur Peirce, à la page 5 de votre mémoire, vous dites:

Surtout, nous nous inquiétons de la légalité du décret proposé, qui remplace les obligations d'origine législative du CRTC par le test de la simple présence. Le projet de décret abroge dans les faits les paragraphes 34(1) et 34(3) de la Loi sur les télécommunications.

Il est évident que le Cabinet ne peut pas lui-même modifier la législation. À notre humble avis, la mesure proposée ne résistera pas à un examen judiciaire.

Pouvez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet?

• (1655)

[Traduction]

M. Chris Peirce: Comme je l'ai dit à M. McTeague, les articles 34 (1) et 34(3) exigent tous les deux que le CRTC tienne pour avéré qu'il y a concurrence suffisante pour que l'on protège les intérêts des utilisateurs avant d'accorder à un titulaire, naguère détenteur de monopole, une ordonnance d'abstention relative aux services de détail. Par conséquent, de par la loi, le CRTC est obligé d'étudier la situation au cas par cas, de constater qu'il y a effectivement concurrence puis d'accorder une ordonnance d'abstention.

Une telle ordonnance indique qu'il ne faut pas faire cela mais plutôt compter les fournisseurs de service. Il suffit qu'il y en ait un d'installé et en exploitation. Il devient alors obligatoire d'accorder l'exemption. On ne tient nullement compte de la position de force sur le marché du titulaire de service ni d'autres indices à ce sujet, et pourtant, c'est bien l'âme de la concurrence — si les fournisseurs offrent des services, cela suffit. Si le fournisseur établi détient 95 p. 100 du marché et d'autres entreprises, 2 p. 100 et 3 p. 100, on doit quand même déréglementer. On ne peut prendre en compte aucun autre indicateur d'une position dominante sur le marché. À notre avis, cela revient en fait à abroger l'article 34 par décret, ce qui reviendrait à outrepasser les pouvoirs de l'exécutif.

M. Ted Chislett: Notre perspective est légèrement différente, ne serait-ce que parce qu'à nos yeux, on aura beau accorder une dérogation aux règlements par rapport aux services de détail et à la diminution anticipée des tarifs, il faudra quand même mettre sur pied un régime approprié de surveillance après. Or, c'est ce qui manque au CRTC à mon avis, et je ne vois aucun mouvement dans cette direction. La Loi sur les télécommunications devrait exiger un suivi des faits consécutifs à l'ordonnance d'abstention afin que l'on sache s'ils sont conformes à ces objectifs. Ainsi, par exemple, cela permettrait de savoir si les gens fournissent au CRTC des renseignements sur leurs tarifs, non pour intervenir de manière anticipée, mais afin que l'organisme dispose de dossiers sur la qualité

des services, tant de gros que de détail. On pourrait ainsi observer s'il y a une différence et s'il y a discrimination.

Par conséquent, à nos yeux, l'essentiel, ce sera le régime de suivi. Cela me préoccupe moins de savoir si les parts de marché respectives représentent 20 p. 100 ou 25 p. 100, ou s'il y a deux ou trois entreprises qui se les partagent. Mettons sur pied un organisme assurant le suivi. On ne peut tout simplement pas se laver les mains des règlements et dire que tout est bien... Nous ignorons la proportion exacte, 25 ou 30 p. 100, alors nous devons suivre ce qui se passe après la déréglementation en mettant sur pied les mécanismes appropriés. C'est justement ce qui manque le plus, à la fois au CRTC et... Et les choses ne semblent pas sur le point de changer.

[Français]

M. Robert Vincent: Ma prochaine question s'adresse à M. Parent.

À l'avant-dernière page de votre mémoire, vous faites allusion aux compagnies qui ont intérêt à protéger leur part de marché. Vous dites, et je cite:

[...] mais rien ne les incite à rivaliser vigoureusement entre elles pour la clientèle des Canadiens en innovant ou en contribuant à la productivité nationale. Les compagnies de câblodistribution se contentent d'offrir le même produit et les mêmes prix que la compagnie de téléphone. C'est peut-être dans leur intérêt commercial, mais il n'en résulte pas pour les Canadiens un choix réel ou une véritable innovation.

Selon ce que je comprends, les compagnies de câblodistribution ou de téléphonie offriront un prix et les joueurs qui voudront se greffer à ces entreprises seront coincés, parce qu'il y aura un prix à payer pour atteindre le réseau. Il faudra qu'ils paient et ils ne pourront alors pas être concurrentiels.

J'aimerais donc entendre vos commentaires à ce sujet.

[Traduction]

M. Joe Parent: Je devrais d'abord expliquer la remarque portant sur l'alignement des prix. Si l'on observe les produits offerts par les câblodistributeurs, on peut aisément penser qu'ils ont été conçus de telle façon à imiter parfaitement ou quasi-parfaitement ceux que fournissent déjà les compagnies de téléphonie. On se trouve donc simplement à acheter un service local puis à le payer en tant qu'abonné permanent ou à acheter un service groupé de minutes d'interurbain, par exemple.

À notre avis, la manière dont ces services ont été commercialisés et présentés et la façon dont leur prix a été fixé n'innove pas vraiment, et leur valeur inhérente non plus. À titre d'exemple du contraire, les services offerts par Vonage ont été conçus de manière à éliminer la distinction entre le service local et les appels interurbains; on achète un service donnant accès à l'ensemble de l'Amérique du Nord. Une innovation de ce genre ne se réalisera que grâce aux petites entreprises, parce qu'il n'est dans l'intérêt ni des câblodiffuseurs, ni des compagnies de téléphonie de modifier la situation. Ces dernières se disputent simplement une part de marché dans l'espoir d'en tirer les prix et les bénéfices les plus élevés pour leurs entreprises respectives, tandis que les petites entreprises comme Vonage n'ont d'autre choix que d'innover pour survivre. Si nous n'avons rien de différent à offrir, nous n'avons pas de raison d'être.

Le maintien des politiques actuelles et l'immobilisme des structures qui en découlent ne permettront pas l'arrivée sur le marché de nouveaux produits, ni d'améliorations sensibles des prix et de la compétitivité de la part des fournisseurs établis.

• (1700)

Le président: Je vous remercie.

La parole est maintenant à M. Van Kesteren.

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

Je vous remercie d'être venu cet après-midi.

J'aimerais ici circonscrire la question et passer de nouveau aux choses fondamentales. Vous n'ignorez pas qu'il y a quelques semaines, les membres d'en face ont présenté une motion imposant un moratoire de six mois par rapport à la mise en oeuvre de la nouvelle orientation.

Étant donné que la ministre a présenté cette proposition en juin, et que depuis, l'industrie a eu amplement le temps d'y réfléchir, et vous-même y avez répondu, je dois vous poser une question fondamentale. Au sujet de l'orientation des politiques, est-ce qu'il aurait été préférable et plus constructif d'attendre six mois de plus avant de mettre tout cela en oeuvre?

M. Chris Peirce: L'orientation des politiques a été énoncée. Auparavant, en partie grâce aux audiences tenues par votre comité, d'importantes modifications y ont été apportées. Cela nous a permis de l'appuyer en nous sentant tout à fait à l'aise.

M. Dave Van Kesteren: Par conséquent, monsieur Peirce, vous avez publiquement donné votre appui à l'orientation des politiques?

M. Chris Peirce: Oui, dans sa forme définitive, nous l'appuyons.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Parent.

M. Joe Parent: Nous avons publiquement donné notre soutien à l'orientation imprimée par la ministre à l'idée qui sous tend l'orientation des politiques. Si nous avons des réticences, c'est que nous ne sommes pas convaincus que son application va apporter les résultats escomptés ou atteindre les objectifs fixés. Nous craignons que les choses aillent de l'avant sans qu'on ne tienne compte de cela.

M. Dave Van Kesteren: Nous parlons bien ici de l'orientation des politiques et non d'abstention par rapport à la réglementation ou de choses de ce genre, n'est-ce pas?

M. Joe Parent: Nous sommes tout à fait favorables aux objectifs des politiques tels qu'ils ont été énoncés.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Chislett, la parole est à vous.

M. Ted Chislett: Nous appuyons certainement et fermement l'orientation telle qu'elle a été modifiée. À l'origine, nous étions quelque peu préoccupés. Toutefois, comme l'a mentionné Chris, grâce en grande partie à l'examen effectué par votre comité, nous avons réussi à la faire modifier de telle sorte à pouvoir l'appuyer sans réserve aujourd'hui.

M. Dave Van Kesteren: En deuxième lieu — et je précise ici que nous aussi avons été renversés de l'apprendre — l'ensemble du processus était illégal. Monsieur Peirce, vous vous interrogez au sujet de la légalité de l'écart proposé. Bien sûr, pour le moment il ne s'agit que d'une proposition. J'aimerais cependant vous citer des propos tenus à ce sujet par M. French, le vice-président du CRTC, lorsqu'il a témoigné devant nous. Interrogé au sujet de la légalité de cela, il a répondu que le libellé de la Loi sur les télécommunications est à dessein très général afin de laisser de la place à l'interprétation. Il a ajouté que la décision proposée par le gouvernement respecte la loi et la Constitution.

Monsieur Peirce, êtes-vous en désaccord avec le vice-président du CRTC lorsqu'il affirme que cela était légal?

M. Chris Peirce: J'étais ici lundi, et, franchement, je crois que les gens confondaient l'orientation des politiques et l'ordonnance d'abstention. Lorsque j'ai entendu parler de la légalité de la chose, j'ai entendu le vice-président parler de l'orientation. Je ne m'attendais certainement pas à ce qu'il se prononce sur la légalité de l'ordonnance d'abstention proposée, et ce n'est pas là-dessus que je l'ai entendu s'exprimer.

Si je donne maintenant le point de vue de notre entreprise, il ne fait aucun doute que nous serions affectés par une telle ordonnance. Si elle demeurait inchangée, à mon avis, Bell Canada demanderait cette exemption par rapport au marché de Toronto. Dans ce cas, nous demanderions en quoi elle serait justifiée, que ce soit à Toronto, à Ottawa ou dans n'importe quel autre de nos marchés. Nous voudrions savoir si une telle exemption n'outrepasserait pas les pouvoirs de la Loi sur les télécommunications et s'il ne faudrait pas un amendement avant d'accorder l'exemption sans tenir compte de la position de force sur les marchés du demandeur.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce que quelqu'un d'autre souhaite s'exprimer là-dessus?

M. Ted Chislett: Je veux seulement répéter ce que j'ai déjà dit. Il est certain qu'il est possible de s'abstenir de réglementer quand il y a une baisse des tarifs et de passer du régime précédent à un nouveau régime. Je pense que c'est permis mais il faut qu'un mécanisme de surveillance soit en place.

Ce qui m'inquiète, comme je l'ai déjà dit, c'est qu'en l'absence d'un mécanisme comme celui-là, le conseil a une lourde obligation: celle de s'assurer que tout se déroule en conformité avec la Loi sur les télécommunications, et c'est là où je vois la grande lacune.

• (1705)

M. Joe Parent: Mon inquiétude est celle que j'ai exprimée plus tôt: une directive, c'est une chose, mais sa formulation et sa mise en oeuvre aboutiraient à une structure de marché telle qu'il serait très difficile, voire impossible, pour nous de poursuivre notre activité comme nous le faisons aujourd'hui.

M. Dave Van Kesteren: J'en ai un peu contre cette proposition de reconquête et certaines des objections que vous avez à son encontre.

J'ai été dans les affaires et, normalement, on essaie de faire de son mieux. Cela ne va-t-il pas conduire à un meilleur service et à de meilleurs prix pour le consommateur? Êtes-vous incapable de soutenir la concurrence? Je comprends que vous rivalisez avec un géant mais en revanche, vous avez des avantages qu'il n'a pas.

Le président: Allez-y, monsieur Parent.

M. Joe Parent: Bien sûr que nous sommes capables de soutenir la concurrence et nous le faisons chaque jour que le bon Dieu amène. Le problème se résume au fait que je n'ai pas 125 ans de pouvoir monopolistique derrière moi, ni 125 ans de liens avec cette clientèle ni des millions de clients.

Pour qu'il y ait concurrence viable à notre avis — et c'est un des objectifs de la politique — il faut que les rivaux aient l'occasion de s'établir sur le marché. Or, au moment où nous établissons une tête de pont, si un de nos clients se fait attaquer ou braconner, quel que soit le mot que vous voulez employer, avant même que nous puissions établir des rapports avec lui — des rapports qui par le passé auraient duré 90 jours avant que son ancien prétendant rapplique pour essayer de l'amadouer — il est beaucoup plus difficile pour nous de créer une affaire viable. De fait, si vous regardez la situation, ça coûte des centaines de dollars pour gagner un client; si de plus en plus de clients peuvent nous être enlevés sans le moindre dédommagement avant même que nous ayons pu faire nos frais, il devient très difficile de conduire une affaire.

Le président: Merci.

Merci, monsieur Van Kesteren.

Nous allons passer à M. Comartin.

M. Joe Comartin (Windsor—Tecumseh, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus.

Monsieur Chislett, j'ai une courte question à poser. Dans votre mémoire et dans votre exposé, vous avez dit que votre compagnie est au courant des entorses à la réglementation et aux critères. Quand vous en avez vent, que faites-vous? Le signalez-vous? Que se passe-t-il alors?

M. Ted Chislett: Nous travaillons avec le personnel du CRTC pour essayer de régler le problème. Le personnel est au courant des cas que nous avons rencontrés et il remonte actuellement la filière.

M. Joe Comartin: À quoi vous attendez-vous ou qu'espérez-vous comme résultat?

M. Ted Chislett: Idéalement, j'espérerais qu'ils se fassent dire qu'ils ne peuvent pas l'offrir, que c'est contre les règles et qu'ils cesseront.

M. Joe Comartin: Est-ce que le CRTC réagit rapidement?

M. Ted Chislett: Cela dure depuis deux mois à peu près. C'est donc assez rapide et je m'attends à ce que quelque chose soit réglé dans le mois qui vient — c'est ce que j'espère — ou à tout le moins que le personnel exercera de fortes pressions sur les parties incriminées. Je pense donc que c'est une question de mois et non d'années. En tout cas, le CRTC a un mécanisme raisonnable pour instruire ce genre de choses.

Nous travaillons officieusement actuellement dans l'espoir que l'on pourra s'arranger; dans le cas contraire, il y a une filière officielle que nous pouvons aussi emprunter.

M. Joe Comartin: D'accord.

Je m'adresse à MM. Peirce et Parent. Cela fait suite à ce qu'a dit M. Van Kesteren au sujet de la légalité de ce qui est arrivé ici. Sans dévoiler toutes vos batteries, brûlez-vous d'impatience de contester ceci en cour?

M. Chris Peirce: Non.

M. Joe Comartin: Je jouais un peu avec les mots. Laissez-moi reformuler ma question. Comme avocat, je suis tenté de croire que vous voudrez peut-être acquitter toute une pile de notes d'avocats salées.

M. Chris Peirce: Et bien, mes avocats sont peut-être aussi du même avis.

M. Joe Comartin: Même si vous ne brûlez pas d'impatience de le faire, vous attendez-vous à ce que ce soit nécessaire ou vous

préparez-vous en conséquence? Je juxtapose ma question à l'idée qui a été avancée de reporter les choses de six mois.

M. Chris Peirce: En fait, ce que l'on espère, c'est que le critère pour l'abstention, le cadre stratégique — peu importe la façon dont il est modifié — nous donnera de la certitude.

N'oubliez pas qu'au Manitoba, nous chercherons à obtenir l'abstention pour la ville de Winnipeg parce que c'est là où Shaw est présente. À l'échelle nationale, nous voulons nous assurer que l'abstention n'est pas accordée dans les marchés tant qu'il n'y aura pas de concurrence.

Le problème que nous avons, c'est que ce critère de la simple présence, le dénombrement des fournisseurs, n'a en fait rien à voir avec la présence ou non de forces concurrentielles sur le marché. Et si nous voulons ce genre de concurrences, il faudrait suivre la recommandation précise contenue dans le rapport du groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, à savoir de procéder à une étude, et si les forces du marché s'exercent effectivement, ne vous absteniez pas de réglementer le prix au détail des titulaires; si les forces du marché sont absentes, alors abstenez-vous.

Nous préférons donc que le décret soit révisé. Si six mois d'audience nous aideraient à le faire, alors nous sommes pour.

● (1710)

M. Joe Comartin: Laissez-moi poursuivre dans cette veine. Si le délai de six mois n'est pas accordé, réclamez-vous une injonction dans le cadre de toute action en justice que vous lanceriez?

M. Chris Peirce: Une fois que le gouvernement agit, et évidemment, comme partie intéressée — et comme le plus gros concurrent sur le marché commercial au Canada, il est certain que nous sommes une partie intéressée — il faudrait que nous passions en revue nos options à la suite de cette ordonnance une fois qu'elle sera publiée sous sa forme finale.

M. Joe Comartin: Voulez-vous ajouter quoi que ce soit, monsieur Parent?

M. Joe Parent: Avec mes excuses aux gens de robe, nous ne brûlons pas d'impatience non plus d'entamer une contestation juridique. Ce que nous espérons, c'est qu'au lieu des critères doubles, le critère de la présence serait abandonnée et que les critères du Bureau de la concurrence soient adoptés comme critères d'abstention. Si ce n'est pas possible, je ne voudrais sûrement pas tenter des poursuites, mais je ne les exclus pas non plus.

M. Joe Comartin: Si cela va de l'avant, comme le gouvernement l'a proposé, j'aimerais savoir de chacun d'entre vous ce que seront les conséquences pour vos compagnies respectives. Tous vous m'avez donné l'impression que vous ne survivrez pas longtemps. Est-ce que c'est trop? Pensez-vous être repris par quelqu'un? Pensez-vous déclarer faillite ou seulement perdre une grosse part du marché? Quelles seront les conséquences pour chacune de vos trois compagnies?

M. Chris Peirce: Nous ne disons pas que la conséquence pour nous sera de nous faire disparaître. Dans le dernier rapport de surveillance du secteur des télécommunications du CRTC, il est question d'accélérer le rythme de la concurrence. Le rapport le plus récent montre que dans le marché commercial canadien, la part des concurrents des recettes commerciales est passée de 14 à 12 p. 100 de 2005 à 2006. Il ne fait pas de doute que les titulaires dominent sur le marché commercial dans notre marché au Canada aujourd'hui. C'est un marché très concurrentiel. Parce que la majorité de leurs activités est actuellement couverte par l'abstention. Il est certain que le marché serait encore plus difficile pour les concurrents. Comme je l'ai dit, 70 p. 100 du marché des télécommunications est couvert par l'abstention. La seule chose qui est vraiment réglementée, ce sont les tarifs des centres urbains des anciens monopoles.

Quelque soit le degré d'abstention, c'est le niveau maximum de la part de marché d'un concurrent. Pour les services interurbains, de transmission des données ou de tout autre service de ce genre, après l'abstention le titulaire récupère des parts de marché, ce qui n'est pas le cas des concurrents. C'est ce qui s'est toujours passé au Canada, sans exception.

Il faut s'attendre que si l'abstention s'applique dorénavant aux services de détail locaux, on atteindra sans doute le maximum de la part du marché des concurrents là aussi. Nous n'avons qu'une seule part de marché à l'heure actuelle pour ce qui est de la plupart des concurrents, comme Ken Englehart l'a dit, et elle avoisine les 25 p. 100 dans un certain nombre de municipalités — plus à Halifax.

M. Joe Comartin: C'est vous qui avez employé l'expression « on se modernise ou on meurt ».

Le président: Quelqu'un veut-il ajouter quelque chose à cela?

M. Ted Chislett: Nous pensons que les compagnies de câble et que les compagnies de télécommunication continueront d'être visibles et d'avoir du pouvoir sur le marché, à la fois individuellement et solidairement, dans l'avenir prévisible, parce qu'ils ont un monopole national et des réseaux d'accès. Pour nous, l'essentiel est d'avoir un régime d'accès en gros raisonnable où des joueurs comme vous, Vonage, et d'autres peuvent avoir accès à ces installations de monopole dans les boucles locales, fournir les services et innover. Si vous avez ça, vous pouvez appliquer l'abstention tarifs de détail.

Le président: Merci.

Monsieur Brison.

L'hon. Scott Brison: Merci, monsieur le président.

Au sujet du Bureau de la concurrence, on a dit tout à l'heure que les amendes n'auraient pas beaucoup d'effet. J'aimerais que vous nous parliez davantage de la question des délais de réaction. En réponse à la question de M. Comartin, vous avez dit que le CRTC pourrait mettre trois mois à réagir. Quel pourrait être selon vous le délai de réaction du Bureau de la concurrence dans un de ces dossiers?

M. Ted Chislett: Le processus du Bureau de la concurrence est en deux étapes et est très compliqué. Nous avons même du mal à être entendus — ce n'est pas ouvert. Ça prendrait des années.

L'hon. Scott Brison: Le gouvernement essaie de remplacer un processus qui prend trois ou quatre mois par un autre qui prend des années.

M. Ted Chislett: C'est justement ce qui nous inquiète et la raison pour laquelle nous sommes convaincus que le ministère qui a la responsabilité du CRTC est celui qui doit s'occuper de la question dorénavant.

M. Chris Peirce: La vraie différence, c'est que le Bureau est censé en droit régir les marchés qui sont déjà concurrentiels. Le rôle du CRTC est d'opérer la transition entre un marché monopolistique et la concurrence. Cela suppose une vision tout à fait différente des choses quand vous examinez la possibilité d'un comportement anticoncurrentiel dans un marché déjà concurrentiel. C'est pourquoi le bureau n'est pas vraiment équipé pour favoriser l'émergence de la concurrence. Il existe que pour se protéger des infractions les plus flagrantes.

• (1715)

M. Ted Chislett: Le CRTC aimerait que le bureau cherche à voir si les mesures prises actuellement risquent d'entraver la concurrence.

L'hon. Scott Brison: Rien que pour obtenir une mise en demeure, combien de temps est-ce que cela prendrait?

M. Ted Chislett: Je n'ai pas idée du temps que cela pourrait prendre. Ça pourrait être des années.

M. Chris Peirce: C'est un processus quasi-pénal. Comme Ted le dit, comme demandeur, vous n'avez aucune prise sur le processus. Au moins au CRTC la partie lésée fait une demande, il y a un processus et vous pouvez avoir une certaine influence sur le tribunal.

L'hon. Scott Brison: Au sujet de ce qu'a dit M. Van Kesteren tout à l'heure sur la reconquête, vous avez dit qu'il est sait que la compagnie présente automatiquement sa meilleure offre. Est-ce aussi chose courante que les offres ou les soumissions soient cachetées de sorte que les concurrents ne connaissent pas l'offre de l'autre?

Est-ce que les grandes compagnies de télécommunication ne sont pas au courant de l'offre du concurrent le jour où la commande de transfert est passée par un client potentiel? Ne savent-elles pas déjà en quoi consiste l'offre?

M. Ted Chislett: Elles savent que le client s'est envolé. Elles savent qui est le client. Elles peuvent téléphoner au client pour obtenir des précisions. Elles peuvent lui faire une offre sur mesure, qui n'est pas offerte au grand public.

L'hon. Scott Brison: En fait, avec l'interdiction de la reconquête pendant une période donnée, au moment où ce mécanisme égalise les chances et où il rétablit des pratiques commerciales courantes, donnant au concurrent la capacité de faire cette sorte d'offre...

M. Ted Chislett: Tout à fait. L'exemple que j'ai employé la dernière fois que j'étais ici, c'était que si Air Canada sait qui a un billet sur WestJet et appelle ce client pour lui offrir un tarif spécial s'il annule sa réservation et voyage avec Air Canada, on dirait que c'est anticoncurrentiel. La reconquête, c'est ça. À cause de la nature du réseau, vous savez quand ils partent et qui ils sont et vous pouvez les cibler individuellement.

L'hon. Scott Brison: Allez-y.

M. Joe Parent: J'allais dire que le problème de la reconquête, de mon point de vue, ce n'est pas tant revenir à de nouvelles pratiques commerciales mais le fait que l'objectif de la politique est de fournir les bienfaits de la concurrence à un public plus large. La reconquête accorde des économies à un groupe trié sur le volet de clients à haut risque sans courir le risque de fournir tous les bienfaits de la concurrence au marché dans son ensemble. Pour nous, c'est cela le problème de la reconquête: elle n'accorde pas les bienfaits de la concurrence comme le préconise la directive.

M. Ted Chislett: Vous vous retrouvez avec deux catégories distinctes de clients. Ceux qui ont reçu des offres spéciales et qui sont partis et ceux à qui on n'a pas fait ces offres. Ce n'est pas juste.

L'hon. Scott Brison: Si elles adoptent une stratégie d'établissement de prix plus vigoureuse dans les marchés plus concurrentiels, dans les plus grands marchés, est-il possible, du point de vue des bénéficiaires, pour les titulaires des grandes compagnies de télécommunication de faire monter leurs prix dans certains des marchés moins concurrentiels? Ce potentiel existe-t-il dans les régions rurales et les petites localités?

Le président: Soyez bref, monsieur Peirce: nous sommes à court de temps.

M. Chris Peirce: Vous avez déjà entendu parler de quelque chose de similaire lundi au sujet de l'augmentation des tarifs de Bell. Bell avait demandé une augmentation de tarif de 80 cents par mois pour tous ses abonnés et supprime ses frais de raccordement pour ceux qui déménagent. Elle dit qu'elle fait cela pour affronter la concurrence. Elle affirme que c'est neutre sur le plan des recettes. Elle ne baisse pas les prix; elle augmente les prix sur toute la ligne pour faire face aux situations où elle estime avoir besoin d'un avantage concurrentiel.

Le président: Merci.

Nous allons passer à M. Arthur pour cinq minutes.

Mr. André Arthur (Portneuf—Jacques-Cartier, Ind.): Merci.

Voyons...

[Français]

M. Paul Crête: J'invoque le Règlement, monsieur le président.

Le président: Monsieur Crête.

M. Paul Crête: Je consens à ce que M. Arthur prenne la parole.

[Traduction]

Le président: Merci, monsieur Crête. C'est très aimable à vous de laisser M. Arthur intervenir, mais il a parfaitement le droit de prendre la parole comme membre du comité.

Monsieur Arthur.

[Français]

M. Paul Crête: Il a le droit de parler, mais je donne mon consentement afin qu'il puisse parler au présent tour de table.

[Traduction]

Le président: Monsieur Crête, comme président, c'est moi qui donne la parole aux membres du comité et je donne la parole à M. Arthur pour cinq minutes.

• (1720)

[Français]

M. Paul Crête: J'ai le droit d'invoquer le Règlement.

M. André Arthur: Les mesquineries étant terminées, je vais m'exprimer.

[Traduction]

Bonjour.

Voyons si je comprends. Les compagnies de télécommunication sont trop grosses et les câblodistributeurs seront trop gros prochainement. Vous avez besoin du grand frère du CRTC pour vous protéger dans la cour d'école, qui est un peu tumultueuse. Le gouvernement dit que vous ne bénéficierez pas de cette protection très longtemps encore.

Si la cuisine est trop chaude pour vous, pourquoi y restez-vous?

M. Chris Peirce: Je peux répondre. On parle beaucoup de protéger les concurrents. Les gens oublient qu'un des objectifs explicites du cadre réglementaire depuis l'ouverture à la concurrence

en 1992 a été d'assurer l'intégrité des titulaires. La politique, depuis la concurrence, a donc été de protéger les titulaires des conséquences de la concurrence, de s'assurer que leur taux de rendement reste au moins similaire à ce qu'il était lorsqu'il était garanti. De fait, le taux de rendement de tous les titulaires depuis le début de la concurrence, après 100 ans de monopole, est supérieur à ce qu'il était lorsqu'il était réglementé.

La politique du gouvernement est d'inviter les Canadiens — uniquement les Canadiens — à investir dans des réseaux concurrentiels qui ont été bâtis sans le moindre risque par les titulaires. On demande donc aux Canadiens d'investir à leurs risques. Comme Ken Engelhart l'a dit, ce qui s'est passé à la fin des années 1990 et au début des années 2000 — à ma compagnie, qui était AT&T Canada à l'époque — c'est que tous ces investisseurs ont perdu leur argent parce que les titulaires sont restés intacts alors que cela n'a pas été le cas pour les concurrents. Les concurrents ne comparaissent donc pas devant le comité ou le gouvernement aujourd'hui pour demander de la protection. Ils demandent au gouvernement, si ce dernier veut avoir une politique de concurrence, de laisser jouer les forces du marché en faveur de la concurrence et non en faveur des monopoles.

M. André Arthur: Alors, pourquoi est-ce que je devrais être un de vos clients?

M. Chris Peirce: Vous devriez parce que je vais vous offrir un meilleur service, plus de choix et des prix concurrentiels.

M. André Arthur: D'accord.

Et n'est-il pas suffisant que je sois un de vos clients? Vos arguments de vente, quand vous discutez avec moi comme consommateur, ne seront-ils jamais à la hauteur de ce que Bell Canada ou Cogeco ou Vidéotron peuvent faire? Serez-vous toujours perdants? Avez-vous décidé que vous serez toujours perdants et vous aurez toujours besoin de quelqu'un pour vous protéger?

M. Chris Peirce: Non, j'ai parlé d'un point de protection, mais en fait, nous avons des clients fidèles, y compris le gouvernement du Canada. Pour ce qui est de nos marchés commerciaux, il y a la Canadian Federation of Business, des petites et moyennes entreprises partout au pays. Nous vous parlons de la réalité, au fait de devoir affronter ce qui a été un monopole pendant 100 ans, obtenir et gagner des clients quand, comme M. Chislett l'a dit, vous avez un titulaire qui est un ancien monopole et qui peut toujours revenir sur une échelle économique beaucoup plus grande et reconquérir un client donné avec des prix sur mesure.

M. André Arthur: Alors, votre argument à moi, le consommateur, ce sera le prix et seulement le prix?

M. Chris Peirce: Non.

M. André Arthur: Que serait-il? Quels sont vos arguments? Quels avantages offrez-vous pour me gagner comme client même si Bell va m'offrir quelque chose moins cher que vous dans quelques mois?

M. Joe Parent: Permettez-moi, si vous le voulez bien d'inverser la question et de vous dire ce que c'est que d'être un concurrent et ce que c'est de devenir un client de Vonage Canada. D'abord, je dois convaincre quelqu'un qui traite avec une compagnie de téléphone qui a le monopole depuis longtemps de faire l'essai d'une nouvelle technologie. Je dois dépenser des sommes considérables pour faire de la publicité qui s'adresse à lui. Je n'ai pas encore de rapport avec lui.

M. André Arthur: Vous ne répondez pas à ma question. Je comprends que vous avez le droit de dire ce que vous voulez. Ma question était la suivante. Donnez-moi des arguments qui me convaincront de devenir un de vos clients même si Bell Canada peut offrir un service moins cher que vous. Pourquoi est-ce que je devrais être un de vos clients? Qu'est-ce que vous avez que les autres n'ont pas? *Small is beautiful*? Si c'est ça, dites-le. Mais donnez-moi une bonne raison d'être un de vos clients.

M. Joe Parent: Volontiers. *Small is beautiful*, tout à fait. Et j'espère que ça restera ainsi: petit, agile et axé sur le service à la clientèle. Pour moi et pour nos consommateurs, le prix c'est simplement le prix d'accès. Ce n'est qu'une méthode pour offrir des économies. À elles seules, les économies ne vont pas nous permettre de conserver nos clients. Il faut que nous offrions un service à la clientèle de qualité supérieure à celui de tout autre concurrent. Il faut arriver à le faire avec moins d'infrastructures. Il faut donc que je sois plus malin et plus vite. Il faut que j'offre des services plus novateurs parce que s'il peut obtenir le même service sans faire quoi que ce soit ou en s'adressant à un câblodistributeur pour obtenir la même chose, avec une marque connue qui existe aussi depuis longtemps, alors qu'est-ce qui va le convaincre? Je dois être plus novateur, lui offrir de nouvelles technologies et de nouveaux services et il faut que j'aie la chance de le faire...

• (1725)

M. André Arthur: Pensez-vous que comme consommateur canadien, je suis trop bête pour ne pas le comprendre et que je vais me laisser embobiner par une réduction de 2 \$ par mois de Bell Canada?

Le président: À l'ordre.

D'accord, ce sera la dernière question; il ne nous reste plus de temps.

M. André Arthur: J'ai dit quelque chose que je n'aurais pas dû dire?

Le président: Non, nous sommes seulement à court de temps.

Mais j'aimerais entendre votre réponse, monsieur Parent.

M. Joe Parent: Je ne pense pas que les consommateurs soient bêtes. Je pense que les consommateurs qui agissent seulement dans leur propre intérêt. Ce qu'il faut faire, c'est s'assurer que les règles du marché ne puissent pas être faussées et donner naissance à des conditions inégales. Il faut que je puisse rivaliser loyalement avec des concurrents beaucoup plus gros.

Le président: Merci.

Monsieur Crête.

[Français]

M. Paul Crête: Donnez-vous la parole à un membre du Bloc? Selon ma liste, c'est maintenant à un membre du Parti libéral du Canada de prendre la parole.

[Traduction]

Le président: La parole est à vous si vous la voulez. Si vous ne la voulez pas, je peux passer à quelqu'un d'autre.

[Français]

M. Paul Crête: Je vais le prendre.

Considérez-vous important que le ministre attende la fin des consultations du comité et ses recommandations avant de décider de la forme que prendra la déréglementation, soit en se servant de son pouvoir d'émettre des directives, soit en faisant une recommandation plus globale de faire des changements législatifs si nécessaire, ou

croyez-vous tout simplement que la meilleure idée serait de maintenir le statu quo?

[Traduction]

M. Ted Chislett: Dans les secteurs dont on a parlé, la proposition d'abstention nécessite certainement plus de travail en matière de surveillance constante par la suite. C'est certainement une lacune, plus pour ce qui concerne le CRTC.

Comme la proposition du conseil d'administration est essentiellement de modifier cela, elle a les mêmes lacunes. Il serait bon d'examiner cela et de voir ce que seront les conséquences de ce que nous faisons.

Je ne sais pas ce qu'est la bonne réponse pour ceux qui bénéficient de l'abstention. On est mieux d'avoir une façon de surveiller cela après pour être certain qu'on a bien ce qu'on s'attend à avoir, qu'on puisse intervenir et qu'on sache ce qui se passe. C'est une bonne idée d'examiner cette question. Je pense que nous n'avons pas suffisamment étudié ce que seront les conséquences et ce que sont les possibilités après.

Le seuil m'inquiète moins. Je m'inquiète plus de la surveillance qui se fera après coup pour s'assurer que les objectifs sont suivis.

M. Chris Peirce: En ce qui concerne l'ordonnance proposée, nous recommanderions de faire plus de travail.

Pour ce qui est de la question plus vaste, j'imagine que si le ministre décide de déposer une loi, ça donnera sûrement au comité la chance d'explorer plus à fond la façon dont les télécommunications devraient être régies par la loi au Canada.

M. Joe Parent: Pour faire court, oui, ce serait une bonne idée de donner au comité plus de temps. Nous trouvons que les choses bougent rapidement, à un rythme auquel les implications dans le marché et les joueurs et la concurrence, en particulier sur la capacité des Canadiens de profiter des avantages de la concurrence, risquent de ne pas être capturées dans le cadre de ceci; je suis donc d'accord avec cela.

[Français]

M. Paul Crête: Dois-je comprendre que vous auriez préféré une proposition qui tienne compte de l'ensemble des recommandations du groupe d'étude sur le cadre réglementaire en télécommunications, plutôt que des interventions ad hoc du ministre, comme celle qu'on a vue notamment sur l'imposition d'amendes par le Bureau de la concurrence plutôt que par le CRTC, tel que cela était prévu dans le cadre stratégique?

[Traduction]

M. Chris Peirce: Oui, pour les sanctions administratives pécuniaires ou amendes, nous avons communiqué avec le bureau du ministre et nous avons affirmé publiquement que pour la qualité du service, une démarche incitative serait bien plus efficace que la démarche punitive. Il faut aussi des amendements plus substantiels à la Loi sur la concurrence pour que cela soit utile dans le secteur des télécommunications.

Si nous adoptons les recommandations du rapport du groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, alors oui, il faut le faire d'une manière plus holistique et non à la pièce, comme pour favoriser avant tout la déréglementation des anciens monopoles.

M. Ted Chislett: Du point de vue de l'orientation des politiques, nous pensons qu'il faut que cela aille de l'avant, et c'est conforme aussi à l'étude du cadre politique. C'est certainement sensé. On peut certainement envisager une portée plus vaste, faire davantage d'études, et prendre en considération toutes les recommandations éventuelles.

[Français]

M. Paul Crête: Merci.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup d'être venu aujourd'hui au comité. Il y avait très peu de temps pour une question aussi importante, mais nous apprécions votre participation aujourd'hui.

Voilà qui termine la partie publique de notre réunion et nous demandons à tous de sortir sauf les députés et leur personnel. Nous tiendrons une réunion à huis clos à 17 h 30, qui devrait se terminer un peu avant 18 heures.

La séance est suspendue pour quelques instants. Merci.

[La réunion se poursuit à huis clos.]

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

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

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

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

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