



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

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

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 028

Le mardi 6 avril 2021

Présidente : Mme Sherry Romanado



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

Le mardi 6 avril 2021

• (1105)

[Traduction]

La présidente (Mme Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoyne, Lib.)): Bonjour à tous. Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 28^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes. La séance d'aujourd'hui se déroule en format hybride, conformément à l'ordre de la Chambre du 25 janvier.

Les délibérations seront diffusées sur le site Web de la Chambre des communes. À titre indicatif, la webdiffusion montre toujours la personne qui parle et non l'ensemble du Comité. Pour que la séance se déroule bien, j'aimerais donner quelques règles à suivre.

Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix. Vous avez accès à des services d'interprétation pour la séance. Vous pouvez choisir, au bas de votre écran, entre le parquet, l'anglais et le français. Choisissez l'option que vous voulez.

Avant de parler, je vous demanderais d'attendre que je vous nomme. Quand vous n'avez pas la parole, veuillez vous assurer de couper le son de votre microphone. Pour faciliter le travail des interprètes, je vous demanderais aussi de vous assurer de diriger votre microphone entre votre lèvre supérieure et votre nez, si vous l'avez bougé quand vous n'aviez pas la parole. Évitez aussi de parler tous en même temps, parce que cela empêche les interprètes de faire leur excellent travail.

Je rappelle aux députés et aux témoins que tous les commentaires devraient être adressés à la présidence. Comme je le fais d'habitude, je vais vous montrer un carton jaune quand il reste 30 secondes à votre temps de parole, et un carton rouge quand votre temps est écoulé. Assurez-vous d'être en mode Galerie sur Zoom, pour pouvoir me voir agiter le carton.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le vendredi 19 mars, le Comité se réunit aujourd'hui pour continuer son étude sur l'acquisition proposée de Shaw par Rogers.

Je souhaite maintenant la bienvenue à nos témoins.

Nous accueillons le professeur Michael Geist, titulaire de la Chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique de l'Université d'Ottawa; le professeur Dwayne Winseck, de l'École de journalisme et de communication de l'Université Carleton; M. Ben Klass, associé de recherche senior au Projet de recherche sur la concertation des médias canadiens; et les représentants des Opérateurs des réseaux concurrentiels canadiens, M. Matt Stein, président et directeur général, et M. Geoff White, directeur, Affaires juridiques et réglementaires.

[Français]

Nous recevons également M. Jean-Philippe Béique, le président-directeur général de EBOX.

[Traduction]

Nous accueillons également M. Jim Wood, maire du comté de Red Deer; et Mme Robin Shaban, cofondatrice et économiste principale de Vivic Research.

Chaque témoin aura trois minutes pour présenter son exposé, après quoi nous passerons à la période de questions. Sur ce, commençons par le professeur Geist.

Vous avez la parole pour trois minutes.

M. Michael Geist (titulaire de la Chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique, Faculté de droit, Université d'Ottawa, à titre personnel): Merci beaucoup, madame la présidente, et merci beaucoup de m'avoir invité et de me donner encore une fois la possibilité de comparaître devant le Comité.

Je m'appelle Michael Geist, et je suis professeur de droit à l'Université d'Ottawa, où je suis titulaire de la Chaire de recherche du Canada en droit d'Internet du commerce électronique. Je suis aussi membre du Centre de recherche en droit, technologie et société. Je suis ici à titre personnel, et ce que je dis ne reflète que mes opinions personnelles.

Autant que je me souvienne, je n'ai jamais eu si peu que trois minutes pour faire une déclaration liminaire devant un comité. Dans ce cas-ci, je crois cependant que c'est approprié, puisqu'il ne faut pas plus de trois minutes pour comprendre l'enjeu de la fusion de Rogers et de Shaw.

Pour commencer, il y a trois points que je veux soulever.

Premièrement — et je crois que c'est évident —, cette entente entraînera une hausse des prix et une diminution de la concurrence dans le marché du sans-fil au Canada. Nous n'avons pas à pousser plus loin la réflexion. La disparition d'une entreprise qui, selon certains, est la plus susceptible d'être, en importance, la quatrième entreprise de télécommunications nationale viable, privera certains des plus gros marchés du Canada — notamment l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique — de ce concurrent dont ils ont énormément besoin.

Pendant que certaines personnes proposent des justifications ou des explications, la réalité brute, c'est que les Canadiens paient déjà des prix parmi les plus élevés au monde pour les services sans fil. Si cette transaction est approuvée, la situation va probablement s'aggraver. Justement, quand Rogers promet de ne pas hausser les tarifs des abonnés aux services mobiles de Shaw/Freedom pendant trois ans, cela veut dire en fait que Rogers va les augmenter dès que ce délai sera passé.

Deuxièmement, cela met en lumière un grave échec de la politique sur les services sans fil. Les gouvernements successifs ont promis de s'attaquer aux coûts élevés des services sans fil, mais n'ont souvent pris que des demi-mesures, s'ils n'ont pas reculé devant l'opposition des fournisseurs titulaires.

Le CRTC ne fait pas meilleure figure. Ses dirigeants actuels ont renoncé à prioriser les consommateurs. C'est le CRTC qui a d'abord rejeté le régime d'ORMV obligatoire. C'est le CRTC qui a signalé, dans son rapport « Emboîter le pas au changement », qu'il appuyait une augmentation des coûts pour les abonnés aux services à large bande au moyen de l'imposition de nouvelles redevances. C'est le CRTC qui est à l'origine d'un boycott collectif de l'élaboration d'un code sur les services Internet soi-disant censé protéger les consommateurs.

Troisièmement, quelles devraient être les recommandations du Comité? Il serait préférable qu'il n'y ait aucune fusion, puisque cela entraînera probablement des pertes d'emploi, une augmentation des prix et une diminution de la concurrence. Même si la fusion est approuvée sous conditions, le sac de bonbons tendu par Rogers revient essentiellement à demander aux consommateurs de payer, au bout du compte, pour les initiatives visant à connecter les régions rurales et éloignées. Même si nous avons besoin de connecter ces régions, ce n'est pas correct de financer cela au moyen d'une fusion qui va nous nuire. Il faudrait plutôt mettre l'accent sur la concurrence, en particulier en ce qui concerne les services sans fil.

En ce qui concerne cette transaction-ci, je crois que cela supposerait une cession complète de tous les actifs dans le marché du sans-fil. De façon plus générale, il faudrait renforcer doublement les politiques sur la concurrence dans le marché du sans-fil et, en particulier, soutenir le régime d'ORMV obligatoire qui contribuerait à modifier le paysage concurrentiel et déployer des efforts afin d'accroître l'accès des entreprises étrangères à ce marché.

Je serai maintenant heureux de répondre à vos questions.

• (1110)

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Winseck et de M. Klass.

Je crois savoir que vous partagez vos six minutes. Allez-y.

M. Dwayne Winseck (professeur, École de journalisme et de communication, Université Carleton, à titre personnel): Merci beaucoup. Cela me fait vraiment plaisir d'être ici. Pour ceux qui aimeraient nous suivre pendant notre exposé, nous avons envoyé un lien par Twitter, avec le mot-clic INDU. Nous y présentons quelques données, et vous pourrez voir quelques illustrations que nous avons préparées pour notre exposé.

La mégafusion proposée entre le deuxième et le quatrième conglomérats du domaine des médias et des télécommunications — c'est-à-dire Rogers et Shaw —, entraînerait, si elle est approuvée, une diminution marquée de la concurrence. Cette fusion

propulserait Rogers encore plus loin dans le marché des services sans fil mobiles et ferait de cette entreprise le plus grand câblodistributeur et fournisseur de services Internet au Canada.

Cette fusion remplit tous les critères utilisés par les organismes de réglementation de la concurrence et des télécommunications pour évaluer ce genre de transactions. Elle annulerait également une quinzaine d'années de politiques mises en place par les gouvernements libéraux et conservateurs successifs pour qu'il y ait une quatrième entreprise de télécommunications mobiles indépendante dans toutes les régions du pays.

Cette politique a porté de bons fruits: Vidéotron possède maintenant près de 20 % des parts du marché au Québec et dans la région de la Capitale nationale; Eastlink a environ 10 % du marché des services sans fil mobiles dans les Maritimes; et Shaw a obtenu un peu plus de 8 % de la part du marché en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario.

Cette transaction éliminerait Freedom Mobile, une filiale de Shaw qui est un important concurrent dans ces trois provinces, y compris deux de nos plus grandes villes — Toronto et Vancouver — et la capitale nationale. Les répercussions seraient ressenties dans tout le pays.

Cette transaction augmenterait aussi énormément la concentration du marché des services sans fil mobiles à l'échelle nationale. La technologie 5G nécessite de grands [*Difficultés techniques*] déjà surmonté ce genre de difficultés, et il n'y a aucune raison de mettre en doute leurs capacités maintenant.

Proportionnellement, Shaw réinvestit davantage de ses recettes dans la mise à niveau de ses réseaux de fibre optique et de services sans fil mobiles que Rogers.

La présidente: Un instant, M. Winseck. Je crois que quelqu'un a invoqué le Règlement.

Monsieur Lemire.

[*Français*]

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): Il y a eu une pause assez longue dans l'interprétation, mais celle-ci a repris au moment où je vous ai interpellée. Nous avons peut-être manqué une ou deux phrases.

La présidente: D'accord. Merci beaucoup.

[*Traduction*]

Monsieur Winseck, pourriez-vous ralentir un peu — je sais que vous êtes pressé — juste pour que nos interprètes puissent faire leur travail?

Poursuivez.

M. Dwayne Winseck: Je suis désolé, monsieur Lemire, et je présente mes excuses aux interprètes.

Nous devons reconnaître que cette fusion n'est pas la seule option. Rogers et Shaw pourraient s'inspirer des accords de partage de réseau qui existent déjà, comme le fait Rogers avec Québecor en Ontario et au Québec et comme Bell et Telus le font dans tout le pays. Ils pourraient aussi conclure une entente pour partager les réseaux de fibre optique et les réseaux d'accès radio.

Nous devons aussi tenir compte du ratio emprunts/capitaux propres de Rogers, qui est deux fois plus élevé que celui de Shaw et qui augmentera beaucoup plus si cette entente est approuvée, compte tenu de l'enchère du spectre de la bande de 3 500 mégahertz qui s'en vient et du renouvellement en 2026 des droits de l'émission *Hockey Night in Canada*.

Comment peut-on s'assurer que Rogers et Shaw respectent leurs engagements? Comment peut-on surveiller leurs engagements et les vérifier?

Rogers et Shaw prévoient mettre en place des réseaux 5G et d'autres réseaux sans fil pour donner suite à leurs engagements, mais la plupart des collectivités veulent des réseaux à fibre optique, et non des réseaux sans fil. Quoi qu'il en soit, les collectivités dans tout le pays qui essaient de développer leurs propres réseaux, au lieu de pouvoir compter sur des partenaires sérieux et fiables, se heurtent à d'innombrables tactiques d'obstruction de la part des fournisseurs titulaires.

Le marché des services sans fil mobiles du Canada est lucratif: il représente 29,2 milliards de dollars. Ce n'est pas un petit marché. À dire vrai, c'est même en importance le huitième marché de services sans fil mobiles du monde.

Je vais laisser M. Klass poursuivre.

M. Ben Klass (associé de recherche senior, Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens): En comparaison des trois plus importantes entreprises, Shaw offre des plans de service sans fil plus abordables et plus de données par mois, n'impose pas de frais de dépassement et propose d'autres options novatrices uniques. Bell, Rogers et Telus ont dû réagir à sa présence en baissant leurs prix et en offrant de nouvelles options. C'est ainsi que la concurrence est censée fonctionner.

Il y a tout de même des possibilités d'amélioration. Les prix au Canada ont baissé plus lentement que dans les autres pays, et les limites de données n'ont pas suivi le rythme. Il y a une prépondérance d'études indépendantes sur les prix élevés des services sans fil au Canada qui le confirment, par exemple les rapports de Wall-Nordicity commandés par le CRTC et ISDE, la Commission fédérale des communications des États-Unis, l'OCDE, l'Union internationale des télécommunications, Rewheel et le Bureau de la concurrence, entre autres.

Si Shaw disparaît, nous allons faire marche arrière au lieu de poursuivre sur la voie de l'amélioration. De plus, l'engagement de Rogers de maintenir les prix pour les clients de Freedom est loin d'être suffisant, même pour une proposition de départ. Nous le savons, parce que Bell a fait une promesse similaire quand l'entreprise a absorbé MTS en 2017. De nos jours, les services mobiles du Manitoba, qui faisaient jadis l'envie du reste du pays, n'offrent plus d'avantages.

Il faut que l'accent soit mis sur la diminution des prix, la hausse des données et l'ajout de nouveaux services, toutes des choses qui sont favorisées par la concurrence, et non la consolidation.

Pendant plus d'une décennie, les taux d'adoption des services sans fil mobiles au Canada sont restés parmi les plus bas des pays de l'OCDE. Avec cette fusion, nous pouvons être sûrs que les prix demeureront élevés et contribueront donc à cimenter notre position à l'arrière de la file.

En plus de faire baisser les prix, les exploitants régionaux comme Shaw ont contribué à l'augmentation des limites de données. Malgré tout, l'utilisation des données mobiles au Canada atteint seulement la moitié de la moyenne pour un pays de l'OCDE, et environ le tiers de l'utilisation aux États-Unis. Nous avons environ entre trois et cinq ans de retard par rapport aux États-Unis, et la disparition de Shaw nous retarderait davantage.

Vous pouvez continuer, monsieur Winseck.

• (1115)

M. Dwayne Winseck: Il y a 25 ans, Rogers et Shaw se sont divisées l'accès aux marchés de la câblodistribution et de l'Internet en créant deux monopoles, un dans l'est et un dans l'ouest. Certaines personnes pensent donc qu'une fusion aujourd'hui n'aura pour ainsi dire aucun impact sur l'un ou l'autre de ces marchés. Même s'il est vrai que ces entreprises ne se sont pas concurrencées directement après cela, l'adoption précoce par Shaw de la nouvelle technologie des réseaux de câblodistribution et du boîtier numérique a montré qu'elle était la plus innovatrice des deux entreprises. Cela a aussi forcé Telus à déployer la télévision par IP et la technologie à fibre optique dans les maisons cinq ans plus tôt que Bell ne l'a fait en Ontario et au Québec.

La décision de Shaw de ne pas limiter l'utilisation des données par ses abonnés à Internet après l'arrivée de Netflix au Canada en 2010 — alors que les autres grands fournisseurs Internet l'ont fait —, a montré ce que ces limites sont vraiment: des contraintes artificielles à l'utilisation de l'Internet. Si cette entente est approuvée, les clients de Shaw vont devoir s'habituer à vérifier leurs téléchargeements pour s'assurer de ne pas dépasser la limite. La fusion proposée de Shaw et de Rogers aura aussi un impact considérable sur la télévision, les films et la culture au Canada.

Monsieur Klass, je vais vous laisser conclure.

M. Ben Klass: Pour que ce soit clair, cette fusion n'est qu'une tentative de Rogers d'étendre sa domination d'un océan à l'autre. Il ne faut pas, en pleine pandémie, qu'il y ait encore plus de consolidation. Cette fusion entraînera une hausse des prix et nuira à l'innovation, alors que, ce dont nous avons besoin, c'est des services plus abordables. Les organismes de réglementation et les décideurs politiques devraient faire leur possible pour s'opposer à cette fusion.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

La parole va maintenant aux représentants des Opérateurs des réseaux concurrentiels canadiens, pour trois minutes.

M. Matt Stein (président-directeur général, Opérateurs des réseaux concurrentiels canadiens): Bonjour et merci. Je m'appelle Matt Stein et je comparais aujourd'hui en ma qualité de président des Opérateurs des réseaux concurrentiels canadiens, les ORCC. Je suis accompagné par M. Geoff White, notre directeur, Affaires juridiques et réglementaires. Geoff enseigne aussi le droit des communications à l'Université d'Ottawa.

À l'inverse de bon nombre des témoins ici présents, je ne suis pas un universitaire. Je suis un homme d'affaires. Je suis le président-directeur général de Distributel, l'un des plus grands fournisseurs d'accès Internet indépendants du pays. En d'autres mots, si vous avez des questions à propos de la situation actuelle de la concurrence en télécommunications, sachez que c'est mon pain quotidien. Les ORCC, c'est une association de l'industrie pour le côté concurrentiel du secteur, le côté qui agit comme contrepoids au pouvoir que les grandes entreprises de téléphonie et de câblodistribution exercent sur le marché. Nous comptons plus de 30 membres qui fournissent un accès au marché de gros aux câbles des grandes entreprises, concurrencent celles-ci en matière de prix, d'innovation et de service après-vente. C'est ce qu'on appelle la concurrence axée sur les services, par opposition à la concurrence fondée sur les installations. La différence tient aux propriétaires de l'infrastructure. Les propriétaires d'infrastructure possèdent les câbles ou le spectre, et nous leur en louons une partie. C'est aussi simple que ça.

L'entente entre Rogers et Shaw n'avantagera pas les Canadiens. Si elle est approuvée, elle avantagera seulement ces deux entreprises ainsi que Bell et Telus, à moins que notre gouvernement et ses organismes de réglementation réussissent à s'entendre quant à la nécessité de la concurrence axée sur les services.

En termes simples, cette fusion ne peut se faire que de deux façons: Freedom Mobile, précédemment appelée Wind, a été l'instigateur de la concurrence dans la plupart des grands marchés sans fil du Canada. Il est inacceptable de perdre cet instigateur. En l'absence d'un régime adéquat d'ORMV obligatoire qui permettrait à la concurrence de se développer, les clients, le réseau et, plus important encore, le spectre de Freedom Mobile devront être cédés à une partie qui priorise la concurrence axée sur les services sous toutes ses formes. Si c'est impossible, et seulement si nous disposons d'un régime adéquat d'ORMV obligatoire permettant de s'assurer que la concurrence axée sur les services prévaut dans le marché sans fil, la marque et les clients de Freedom devront tout de même être cédés, et toujours à une partie qui priorise la concurrence axée sur les services.

Les Canadiens et les Canadiennes ont besoin de cette concurrence axée sur les services. Pour l'Internet, grâce à notre accès aux câbles des grandes entreprises, nous pouvons offrir des technologies novatrices ainsi que de meilleurs prix et un meilleur service après-vente, mais les fournisseurs titulaires essaient depuis des années de nous éliminer, si ce n'est par des démarches juridiques, par le lobbying, parce que nous menaçons leurs revenus, qui sont parmi les plus élevés au monde.

Pour être honnête, ils sont en train de remporter ce combat, parce que les petits concurrents, malgré nos innovations, nos prix plus bas et notre service après-vente, constituent une menace à leurs profits. Nous ne demandons rien de gratuit, et nous n'avons jamais rien demandé de tel dans le passé. Nous payons pour ce que nous utilisons aux taux prévus par le CRTC pour indemniser les propriétaires des infrastructures, en plus de la marge commerciale.

On a beaucoup discuté de l'analyse de rentabilité défavorable pour ce qui est de la construction des réseaux de fibre optique et sans fil; il ne va jamais y avoir d'analyse de rentabilité assez favorable pour convaincre un nouveau concurrent d'entrer dans l'arène et de construire un autre réseau sans fil.

Pour conclure, comment pouvons-nous protéger la concurrence? De la même façon que nous l'avons fait depuis presque 30 ans, grâce à la concurrence axée sur les services, comme cela se faisait

pour les appels interurbains, les téléphones filaires, et, à l'époque, Internet.

Je vais vous poser une dernière question: puisque les Canadiens et Canadiennes demandent plus de choix, de meilleurs prix et un meilleur service après-vente, ces grandes entreprises ont-elles mérité qu'on leur accorde le bénéfice du doute?

Merci.

• (1120)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Stein.

[Français]

Notre prochain intervenant est M. Béïque.

Vous avez la parole pour trois minutes.

M. Jean-Philippe Béïque (président directeur général, EBOX Inc.): Je vous remercie.

Je m'appelle Jean-Philippe Béïque, et je suis le président-directeur général d'EBOX, la plus grande entreprise de télécommunications alternative au Québec.

Notre entreprise offre ses services à plus de 90 000 clients dans les principaux marchés, comme Montréal et Toronto, mais également dans des régions où la concurrence se fait plus rare, comme en Abitibi. C'est d'ailleurs dans cette région qu'on a pu témoigner des effets dévastateurs de l'absence de concurrence. L'arrivée de Vidéotron et d'EBOX à titre de concurrents axés sur le service a permis une réduction des prix au détail allant jusqu'à 50 %.

Selon une enquête de *Protégez-vous*, EBOX s'est d'ailleurs vu attribuer le plus haut score de satisfaction de la clientèle parmi tous les fournisseurs de télécommunications.

Certains de nos détracteurs préfèrent nous appeler des revendeurs, mais dans les faits, nous investissons proportionnellement à la taille de notre entreprise des dizaines de millions de dollars dans l'expérience client, notre réseau de transport, nos centres de données et le développement maison d'un logiciel de télévision numérique. Voilà seulement quelques exemples des nombreux investissements que nous faisons.

Chaque jour, depuis plus de 20 ans, nous menons un combat digne d'une bande dessinée opposant Astérix et Obélix et les Romains. Il va sans dire que la concurrence [*difficultés techniques*].

Pour EBOX, une question fondamentale se pose: en quoi cette transaction servira-t-elle l'intérêt des Canadiens?

Dans un marché où il est connu de tous, sauf des grandes compagnies, que le Canada est loin d'exceller en matière d'abordabilité, comment peut-on regarder nos députés avec sincérité et plaider qu'il y aura plus de concurrence?

Shaw, une entreprise de 5,4 milliards de dollars, avance qu'une fusion est inévitable, sinon elle ne sera plus concurrentielle. Or Vidéotron, une entreprise de 4,3 milliards de dollars, est prête à dépenser pour se retrouver dans la même situation, sans pouvoir compter sur une base existante d'abonnés aux services filaires dans les marchés de l'Ouest. Toute cette situation est paradoxale et sert l'intérêt du moment de gens d'affaires déjà très puissants.

Mesdames et messieurs les députés, la seule vraie solution est d'instaurer de la réglementation pour que les opérateurs de téléphonie mobile sans réseau créent une discipline de marché. Grâce à un tel modèle, il pourrait y avoir plus de quatre compagnies dans tous les marchés.

Notre intention n'est pas de parasiter le marché, mais bien d'aborder le problème de la concurrence. Pour que cela fonctionne, il faut des restrictions qui empêchent les entreprises dominantes d'user de leur pouvoir comme, par exemple, la concurrence des marques à rabais des grandes compagnies, qui fixent bien souvent leur tarif de détail proche du tarif réglementé dans l'espoir d'asphyxier la concurrence. Pour reprendre une expression célèbre du Comité, il faut un parasite pour en reconnaître un autre.

Finalement, nous croyons opportun de vous mentionner qu'E-BOX, comme plusieurs autres entreprises, a déjà tenté de devenir opérateur de téléphonie mobile sans réseau sur une base commerciale à plusieurs reprises. Nos tentatives ont été infructueuses, ou alors on nous proposait carrément de fusionner nos activités avec à des opérateurs en place. Il est utopique de croire qu'une concurrence sérieuse à l'échelle nationale puisse émerger sur la base de simples négociations commerciales.

Nous vous remercions de votre attention.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Béïque.

Nous avons de la difficulté à bien vous entendre.

[Traduction]

Monsieur le greffier, je ne sais pas si vous l'entendiez. L'audio était souvent coupé. J'aimerais qu'on revérifie la connexion de M. Béïque.

• (1125)

Le greffier du Comité (M. Michael MacPherson): Oui. Je pense que c'est un problème de connectivité. Il n'y a pas grand-chose que nous pouvons faire d'ici.

La présidente: D'accord. Peut-être que les services de TI pourraient l'aider.

Nous allons passer au prochain témoin.

Monsieur Wood, vous avez la parole pour trois minutes.

M. Jim Wood (maire, Red Deer County): Bonjour, madame la présidente, et bonjour aux membres du Comité.

Je vous suis reconnaissant de m'avoir invité à témoigner devant vous aujourd'hui à propos de la fusion entre Rogers et Shaw.

Je m'appelle Jim Wood et je suis le maire du comté de Red Deer, au cœur du centre de l'Alberta. Le comté de Red Deer est peu peuplé, mais il est aussi grand qu'environ les deux tiers de l'Île-du-Prince-Édouard.

À propos de cette fusion, même si je crois qu'elle est peut-être logique, du point de vue financier de ces entreprises et de leurs investisseurs, elle ne contribuera probablement pas à diminuer l'écart entre les régions urbaines et les régions rurales en ce qui concerne l'accès Internet. En tout cas, cette fusion n'avantagera certainement pas le comté de Red Deer.

J'ai discuté avec des gens de Rogers et de Shaw avant la réunion d'aujourd'hui, et, même si leur engagement d'investir des milliards de dollars dans les régions rurales va probablement élargir la couverture du réseau Internet, les services seront seulement améliorés

s'il y a des profits à faire. La plupart du temps, les entreprises choisissent de desservir uniquement les villes, ce qui veut dire que bon nombre de régions rurales n'ont absolument aucun accès à des services à large bande. Je sais qu'aucune analyse de rentabilité ne montrerait qu'il est suffisamment rentable d'investir pour donner un accès à moins de 20 000 personnes sur 4 000 kilomètres carrés, et cela vaut pour n'importe quelle entreprise de télécommunications canadienne. Si c'était le cas, mon comté aurait déjà le même niveau de service que Calgary et Edmonton. Nous avons besoin de plus de concurrence, non pas de moins, si nous voulons un marché sain.

L'aide financière gouvernementale pour le développement d'infrastructures partagées et l'ouverture du réseau est absolument nécessaire. Il faudra aussi des lois pour obliger les entreprises de télécommunications à mieux partager leurs actifs, éviter les redondances et réduire les coûts, ce qui donnera à tous les Canadiens et à toutes les Canadiennes un accès équitable à la technologie.

Cependant, mes électeurs ne peuvent pas attendre que cela devienne une réalité. C'est pourquoi le comté de Red Deer a investi des millions de ses propres dollars dans un réseau de fibre optique ouvert. Nous sommes associés à un fournisseur de services qui sera rentable, sans pour autant avoir le contrôle exclusif du marché. Nous développons de meilleurs services, des services plus rapides et plus abordables que ceux offerts dans les villes de l'Alberta par les fournisseurs titulaires.

Cette démarche autonome n'a rien de nouveau. Je me rappelle, quand j'étais tout jeune, que mon père — un agriculteur — escaladait les poteaux et passait des fils pour que notre ferme puisse avoir accès à des services téléphoniques de base.

Les temps ont changé et nos entreprises doivent maintenant compétitionner dans un marché mondial, mais malheureusement, le système ne fonctionne pas et ces quelques entreprises dans l'industrie canadienne des télécommunications n'ont aucune raison de vouloir le changer. C'est regrettable, mais l'accès à des services Internet et cellulaires dans les régions rurales du Canada est pire que dans bon nombre de pays du tiers monde. Que cette fusion soit approuvée ou pas, le résultat pour mes citoyens sera le même.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur le maire.

C'est maintenant au tour de Mme Shaban pour trois minutes.

Mme Robin Shaban (cofondatrice et économiste principale, Vivic Research): Merci à vous, madame la présidente, et aux membres du Comité. C'est un plaisir pour moi d'être avec vous aujourd'hui.

Je m'appelle Robin Shaban. Je suis l'économiste principale et la cofondatrice de Vivic Research, un cabinet d'experts-conseils en économie. Je suis également doctorante à l'Université de Carleton, où j'étudie le droit canadien de la concurrence.

Mon étude porte sur la notion d'efficacité économique, qui est maintenant la philosophie fondamentale qui sous-tend le droit canadien de la concurrence. Le 16 mars, j'ai publié un article d'opinion dans le *Globe and Mail* pour décrire le résultat potentiel, selon moi, de l'examen par le Bureau de la concurrence de cette transaction. Comme vous l'ont dit les autres témoins, la loi qui régit la concurrence au Canada, la Loi sur la concurrence, comprend une disposition qui pourrait faire en sorte que le Bureau de la concurrence ne puisse pas empêcher cette fusion, et ce, peu importe ses conséquences sur les Canadiens et les Canadiennes.

Il s'agit de l'article 96 de la loi, communément appelé la défense « des gains en efficience ». Cette défense permet aux entreprises de fusionner, même si cela nuit à la concurrence et aux consommateurs, pour autant que la fusion permette à l'entreprise de réaliser des économies. Au titre de la défense des gains en efficience, les économies — passant souvent par des mises à pied — sont comparées à l'inefficacité économique de la hausse des prix qui suit une fusion. Par exemple, l'acquisition de Superior Propane par ICG Propane, dans les années 1990, a été approuvée grâce à la défense des gains en efficience, et ce, même s'il était prédit que cela entraînerait une augmentation du prix de détail du propane de quelque 8 %. La conséquence de cette fusion a été la création de monopoles dans 16 collectivités du Canada.

Contrairement aux lois des autres pays, les lois canadiennes régissant les fusions d'entreprises n'ont pas été conçues pour protéger les consommateurs. L'exemple de Superior Propane, je le souligne, le démontre bien. On a calculé que les consommateurs, collectivement, allaient payer environ 40 millions de dollars de plus par année en raison de l'augmentation des prix, mais cette donnée n'a pratiquement pas été prise en considération, parce que, selon la théorie économique, cela ne constitue pas une inefficacité.

Rogers et Shaw ont affirmé dans leur communiqué de presse que la transaction allait engendrer 1 milliard de dollars par année en synergie et en efficacité. Si c'est vrai, alors le Bureau ne pourra peut-être prendre aucune mesure pour protéger la concurrence dans les marchés de la télécommunication. Présentement, les seules personnes à pouvoir évaluer la véracité des allégations en matière d'efficacité de ces parties sont les agents du Bureau de la concurrence et les membres du Tribunal de la concurrence.

Mon but aujourd'hui est de vous fournir de l'information sur les lois canadiennes régissant les fusions, à la lumière de mes études. J'espère qu'à la fin de la séance, les membres du Comité auront une meilleure compréhension des lois sur la concurrence pertinentes quant à cette transaction et seront aussi motivés à changer les lois sur la concurrence dans l'intérêt des Canadiens.

Merci. J'attends vos questions avec impatience.

● (1130)

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons commencer la période de questions.

Pour le premier tour, le temps de parole est de six minutes. Nous commencerons par M. Dreeshen.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Le but de la séance d'aujourd'hui est, évidemment, d'examiner la fusion récente proposée entre Rogers et Shaw. Nous avons écouté plusieurs témoins qui s'y opposaient ainsi que les représentants des entreprises concernées, qui se sont engagées à investir dans les réseaux à large bande pour les régions rurales et dans les réseaux 5G dans l'Ouest du Canada.

J'ai cependant l'impression qu'il y a un point de vue que nous n'avons pas entendu jusqu'ici dans cette étude, et c'est celui des collectivités rurales qui seront peut-être, de façon générale, les plus touchées par cette entente et par la question des services à large bande dans les régions rurales. Il y a toute une ribambelle de questions quant à l'accès aux infrastructures dans les municipalités ru-

rales et aux problèmes que cela suppose, et leurs élus locaux sont les premières personnes à devoir se débrouiller avec tout ça.

Je vais donc vous poser ma première question, monsieur le maire. Pouvez-vous nous parler de certaines des difficultés que connaissent les municipalités rurales qui veulent un accès adéquat aux services à large bande? En votre qualité de maire d'un comté rural, pouvez-vous nous parler de vos expériences pour ce qui est de fournir un accès aux services à large bande aux collectivités de votre région?

M. Jim Wood: Merci beaucoup.

Pour répondre à votre question, je pense que l'une des principales choses que la COVID a révélées récemment est que nous avons besoin d'un excellent système de service à large bande. Nous avons actuellement beaucoup d'enfants qui, tour à tour, vont à l'école, puis doivent faire l'école à la maison. Il faut que ces enfants puissent faire leur apprentissage en ligne. Ce que nous avons constaté, c'est qu'il y a un écart actuellement entre la capacité des enfants des centres urbains et ceux des régions rurales de même suivre leurs cours.

Nous avons aussi constaté [*Difficultés techniques*] beaucoup de gens qui pourraient travailler à la maison ne peuvent pas le faire parce qu'ils n'ont pas accès à des services à large bande. Aujourd'hui, j'ai fait 80 kilomètres en voiture pour me rendre à mon bureau. Habituellement, j'aurais aimé pouvoir témoigner de chez moi, mais mon service Internet à la maison n'est pas suffisamment bon et il est loin d'être assez fiable pour cela.

Pour répondre à la deuxième partie de votre question — sur ce que nous avons fait jusqu'ici —, ce que nous avons fait, c'est réaliser qu'il n'est tout simplement pas suffisamment rentable pour n'importe quelle entreprise de télécommunications de venir ici pour offrir des services, à cause de la grande superficie de la région et de la faible densité de population. Nous nous sommes rendu compte que, si nous pouvions jeter des bases, installer de la fibre optique et quelques tours dans la collectivité, alors les entreprises viendraient et voudraient desservir la région.

Essentiellement, de mon point de vue, c'est la même chose que la construction de routes dans nos collectivités. C'est comme quand mon arrière-grand-père a construit les premières lignes électriques de la région pour alimenter [*Difficultés techniques*] il n'y avait pas d'électricité, ou la coopérative de gaz qui venait tout juste d'arriver. Je crois que nous devons, en tant qu'ordres de gouvernement, fournir ce service. Je crois que si nous pouvons faire cela ensemble...

Le comté de Red Deer a vraiment mis les bouchées doubles pour cela, mais si nous pouvons obtenir un peu plus d'aide des autres ordres de gouvernement, nous pourrions jeter des bases et ainsi offrir un accès sans donner cela à l'une ou l'autre des entreprises. Nous pourrions même partager cette route que nous utilisons tous, parce que nous n'avons pas à construire plusieurs routes. Avec une bonne route et un accès partagé pour tous, nous aurions un système sans égal.

J'espère que cela répond à votre question.

● (1135)

M. Earl Dreeshen: Oui, merci beaucoup.

Nous savons que Shaw a tiré parti d'un accès à un spectre peu coûteux, grâce à la réservation des bandes de spectre, mais la majeure partie du spectre des zones rurales est restée inutilisée en Alberta, parce que l'entreprise a concentré ses investissements dans les régions urbaines de la province.

Je crois que ce que je veux savoir, c'est si le gouvernement fédéral devrait imposer une exigence plus stricte en matière de déploiement, par exemple ce qu'on appelle la condition de licence du « spectre utilisé ou perdu », pour veiller à ce que le spectre soit utilisé pour connecter les collectivités rurales.

Avez-vous eu des expériences avec Shaw qui vous laisseraient croire que l'entreprise veut réellement connecter les régions rurales de la circonscription?

M. Jim Wood: Je n'ai rien vu de positif jusqu'à maintenant. Je voulais m'assurer... Nous avons bien eu une brève discussion, pour voir où l'entreprise en était. Je n'étais pas convaincu que la situation s'améliorerait d'une façon ou d'une autre après cette réunion.

Par contre, nous avons vu que, quand une entreprise de communications choisit une petite ville de notre région, sans en dépasser les limites, cela empêche toutes les autres entreprises de desservir la région, parce que le meilleur endroit de la région a déjà été pris, au détriment des autres.

D'une façon ou d'une autre, nous devons nous assurer que, quand les entreprises viennent dans nos régions, elles ne s'occupent pas seulement du gratin en levant le nez sur le reste. Selon moi, c'est quelque chose d'extrêmement important. C'est pour cela que nous développons un système de base qui permettra à n'importe qui de venir sans restrictions. Je crois que, si cette proposition était étendue à l'échelle du Canada, cela nous donnerait la concurrence dont nous avons besoin.

Je me rappelle, il y a longtemps, quand les appels interurbains coûtaient très cher. Ensuite, il y a eu de nombreux concurrents, et le prix des appels interurbains a chuté. C'est très important que nous ayons ce genre de concurrence. Nous avons besoin de plus de concurrence, et non pas de moins de concurrence.

M. Earl Dreeshen: Merci.

J'ai une dernière question avant la fin de mon temps. Avez-vous réussi à obtenir de l'argent, peu importe le montant, du fonds du gouvernement fédéral pour les services à large bande dans les régions rurales? Quelles ont été vos autres expériences quand vous avez tenté d'obtenir des fonds?

M. Jim Wood: À dire vrai, nous avons présenté des demandes au gouvernement fédéral dans le cadre de deux programmes, mais nous n'avons toujours aucune nouvelle de nos subventions. Nous avons bon espoir que nous serons en mesure d'obtenir quelques fonds. Je crois que nous pourrions montrer à tout le Canada ce qui est possible, si nous pouvons obtenir ces subventions.

Si j'étais à votre place, je garderais un œil là-dessus. Ce que nous faisons actuellement est très ambitieux.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour de M. Ehsassi pour six minutes.

M. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci, madame la présidente.

Avant tout, je veux remercier chacun des témoins. Leurs témoignages nous seront très utiles.

Je vais m'adresser d'abord à M. Geist. Merci de vos commentaires. Je veux, parce que c'est important, souligner que vous craignez que cette fusion nuise à la concurrence, notamment en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique.

J'aimerais revenir à votre troisième recommandation, lorsque vous avez parlé de la cession. Si c'était vous qui teniez le stylo et que vous pouviez obliger Rogers et Shaw à céder certains de leurs actifs, quels seraient ces actifs?

M. Michael Geist: Pour commencer, il faut reconnaître que les actifs sans fil doivent partir. On peut comprendre que les actifs de câblodistribution peuvent encore avoir beaucoup de valeur pour les deux entreprises. Bien sûr, il faut aussi penser au genre de concurrence qui existe puisque, comme M. Winseck l'a dit, un marché qui a été divisé il y a des décennies a moins d'impact sur le consommateur moyen, mais peut avoir des conséquences sur le marché en général.

Pour ce qui est du marché sans fil, l'impact est évident, alors il faudrait, avant tout, une cession complète des actifs sans fil pour trouver un mécanisme qui préserverait au moins la possibilité d'une quatrième entreprise au pays.

M. Ali Ehsassi: Merci.

Ma deuxième question concerne votre deuxième recommandation, qui portait surtout sur les échecs du CRTC. En 2019, le gouverneur en conseil a par décret ordonné au CRTC de prendre en considération l'intérêt des consommateurs et je me demandais si vous croyez que cela va faire une différence. Est-ce que cela suffira à contraindre le CRTC à vraiment mettre cet aspect au centre de son examen de la fusion?

● (1140)

M. Michael Geist: J'aimerais pouvoir répondre par l'affirmative, mais j'en doute vraiment, pour être honnête. Je ne crois pas — et je le dis avec beaucoup de respect pour le président actuel du CRTC — que le CRTC n'ait démontré au cours des dernières années qu'il priorise les consommateurs. J'ai relevé de nombreux exemples de cela. Le décret du gouverneur en conseil mentionnait certainement les consommateurs, mais aussi d'autres facteurs. Je crains que le CRTC n'interprète pas cela de façon à placer les consommateurs au centre de sa politique; il ne l'a pas fait dans d'autres dossiers, même dans certains dossiers qui étaient spécialement conçus pour donner suite aux préoccupations des consommateurs.

M. Ali Ehsassi: Merci.

Je vais maintenant m'adresser à M. Stein. Monsieur Stein, dans votre témoignage, vous avez parlé du processus d'attribution des licences de spectre. Encore une fois, si vous aviez le stylo pour ce processus, que recommanderiez-vous?

M. Matt Stein: Parlez-vous de l'attribution des licences de spectre en particulier ou de la fusion?

M. Ali Ehsassi: Du processus d'attribution des licences de spectre, dans la mesure où cela concerne la fusion.

M. Matt Stein: Ma déclaration préliminaire portait sur la fusion elle-même, et ce que je disais par rapport à cette fusion était que la seule façon où on pourrait l'approuver — tout en protégeant ce qui a été développé et ce qui était prévu pour l'attribution des licences de spectre — serait que Freedom, ses clients, son réseau et le plus important, son spectre, soient cédés avant que la fusion puisse avoir lieu.

M. Ali Ehsassi: D'accord, et à votre avis, il existe déjà une prérogative à cet effet.

M. Matt Stein: Oui. Le Bureau de la compétition pourrait le faire, etc. Oui, tout à fait.

M. Ali Ehsassi: Je m'intéressais seulement au spectre et à l'approche d'attribution des licences de spectre.

M. Matt Stein: Mon collègue, Geoff White, voulait faire un commentaire.

Monsieur White, voulez-vous dire quelque chose?

M. Geoff White (directeur, Affaires juridiques et réglementaires, Opérateurs des réseaux concurrentiels canadiens): Le Comité semble très intéressé par les outils dont nous disposons et les mesures qui pourraient être prises. Pour que ce soit clair: le Bureau de la concurrence dispose déjà de tous les mécanismes dont il a besoin pour arriver au bon résultat pour les Canadiens, tout comme le CRTC. Le CRTC n'a pas besoin de nouveaux outils; il en a déjà beaucoup, tout comme le Bureau de la concurrence, et, par rapport à la question que vous venez de poser à M. Geist, l'orientation politique est axée sur la concurrence, l'abordabilité, l'intérêt des consommateurs et l'innovation.

M. Ali Ehsassi: Je comprends cela, monsieur White, mais comme vous le savez, l'un des processus passe par ISDE, qui a évidemment son mot à dire quant à la politique sur le spectre. Avez-vous des recommandations à faire relativement à ISDE en particulier?

M. Geoff White: L'outil le plus important du gouvernement [*Difficultés techniques*] avec le CRTC pour l'instant, si l'on parle d'étendre l'accès aux zones de Rogers et de Shaw et ainsi de renforcer la concurrence, au bénéfice des consommateurs. Ce serait la solution la plus rapide et la plus simple si la fusion est approuvée, mais je crois que le consensus est clair que la transaction ne devrait pas être approuvée.

M. Ali Ehsassi: D'accord. Dans ce cas, en ce qui concerne les trois processus, quels seront essentiellement les échéanciers, selon vous?

M. Geoff White: Les organismes de réglementation ne publient pas leurs échéanciers à ce sujet, et je crois que nous ne devrions pas nous presser d'approuver la transaction. La première chose que nous aimerions, comme concurrents axés sur les services, est que le CRTC prenne une décision par rapport aux opérateurs de téléphonie mobile sans réseau, parce que ce serait la solution la plus simple et la plus rapide, et que l'organisme de réglementation est déjà habilité à le faire.

M. Ali Ehsassi: Merci, monsieur White.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Lemire, vous avez la parole pour six minutes.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, madame la présidente.

Ma question s'adressera à M. Béique, d'EBOX.

Monsieur Béique, vous avez dit que vous aviez déjà tenté de devenir un opérateur de téléphonie mobile sans réseau.

Pouvez-vous nous parler de cette expérience et du processus que vous avez dû suivre?

M. Jean-Philippe Béique: Je vous remercie de votre question, monsieur Lemire.

Oui, je serai heureux de vous en parler un peu. Évidemment, certains détails sont confidentiels, alors je vais quand même faire attention à ce que je dis.

Comme je le disais dans mon discours, il est vrai qu'EBOX a tenté à plusieurs reprises de devenir un opérateur de téléphonie mobile sans réseau par le passé. Malheureusement, nous avons toujours eu de la difficulté à obtenir une entente. En fait, comme je l'expliquais, les seules ententes qui nous ont été proposées visaient à lancer une marque, mais à condition que l'entreprise soit contrôlée par une des grandes compagnies existantes.

• (1145)

M. Sébastien Lemire: Une compagnie qui souhaite se tailler une place sur le marché est donc obligée de passer par une sorte de processus de discussions de gré à gré avec les compagnies existantes, parce que s'établir sur les réseaux est très difficile.

M. Jean-Philippe Béique: Exactement. Selon notre expérience et celle des autres opérateurs que nous avons rencontrés, c'est absolument impossible d'avoir une entente sur une base commerciale. La seule possibilité est de conclure une entente en vendant l'entreprise, essentiellement.

M. Sébastien Lemire: Cela ne favorise pas la concurrence et la présence d'une quatrième compagnie, voire davantage.

M. Jean-Philippe Béique: C'est bien cela.

M. Sébastien Lemire: Quelles sont vos attentes envers le CRTC, le ministre ou le Bureau de la concurrence dans le contexte de l'étude actuelle?

Vous avez dit que la seule solution était la réglementation. Pouvez-vous nous en dire un peu plus?

M. Jean-Philippe Béique: En fait, nous pensons que l'introduction de la concurrence basée sur le service est essentielle pour régler une fois pour toutes la question de la concurrence au Canada. Il y aura toujours des fusions entre de grandes compagnies. La concurrence basée sur le service, donc l'arrivée d'opérateurs de téléphonie mobile sans réseau dans le marché, est la seule solution pour avoir une concurrence viable pour tous les Canadiens et contenir les prix dans le marché.

M. Sébastien Lemire: Rogers et Shaw disent que leur fusion risque de favoriser la distribution du service 5G dans les régions rurales et éloignées et dans les communautés autochtones.

Que pensez-vous de la technologie 5G? Offrez-vous ce service?

Conséquemment, quelle devrait être la priorité dans les régions? Devrait-on se concentrer sur la 5G ou sur la fibre optique?

M. Jean-Philippe Béique: Non, nous n'offrons pas la 5G en ce moment. Évidemment, comme je l'expliquais, nous n'avons pas réussi à conclure une entente sur une base commerciale, c'est-à-dire à titre d'opérateur de téléphonie mobile sans réseau. En ce moment, nous n'avons donc pas cette offre de service.

La 5G est une évolution naturelle de la technologie. C'est donc tout aussi important que l'arrivée d'Internet haute vitesse, les évolutions et les différentes innovations qu'il y a eu. C'est absolument nécessaire.

Cela répond-il à votre question?

[Traduction]

M. Geoff White: Monsieur Lemire, pourrais-je...?

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous écoute, monsieur White.

[Traduction]

M. Geoff White: L'entreprise de M. Béïque est membre des Opérateurs de réseaux concurrentiels canadiens ou ORCC, alors pourrais-je ajouter quelque chose?

[Français]

M. Sébastien Lemire: Bien sûr.

[Traduction]

M. Geoff White: La 5G ne va pas aider le maire Wood ni ses électeurs. Ce dont il faut vraiment discuter, actuellement, c'est de la 4G et de l'accès Internet à la maison. Entendez-moi bien: on dirait que nous sommes incapables d'arriver à un bon résultat, même si l'organisme de réglementation a tous les outils dont il a besoin pour cela, et maintenant, nous voulons de la 5G.

La 5G n'est pas la plus importante actuellement. C'est la 4G. Nous devons bien faire les choses de ce côté-là avant même de penser à quoi que ce soit d'autre pour l'avenir. Au rythme où vont les choses, nous allons être à la merci des grandes entreprises. Nous avons déjà les solutions.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie beaucoup.

Nous sommes sensibles à la situation du maire Wood. C'est une réalité que nous connaissons bien, en Abitibi-Témiscamingue. Nous avons quand même confiance en ce que nous réserve l'avenir. Cela dit, je compatis vraiment avec lui.

Monsieur Béïque, que se passe-t-il quand une compagnie veut devenir un quatrième ou un cinquième acteur? Pouvez-vous nous en dire davantage sur le processus, notamment en ce qui concerne le déploiement de la fibre optique?

Si vous vouliez profiter des installations que pourraient installer Rogers et Shaw, par exemple, que devriez-vous faire pour devenir des concurrents sur ce marché?

M. Jean-Philippe Béïque: Je pense que vous parlez ici de la fibre optique jusqu'au domicile.

M. Sébastien Lemire: Notamment.

M. Jean-Philippe Béïque: Avant que ce service ne soit accessible, il faudra que le CRTC prenne sa décision sur la configuration finale du réseau, qu'il détermine comment il devrait être monté. Il va devoir aussi établir des tarifs sur une base finale, qui auront du sens et qui permettront à la concurrence d'être viable. C'est ce qui est le plus important en ce moment.

M. Sébastien Lemire: Quels éléments majeurs favorisent cette concurrence de façon à ce qu'elle soit viable?

M. Jean-Philippe Béïque: Il faut tout simplement que la réglementation soit mise en vigueur.

• (1150)

M. Sébastien Lemire: De plus, elle devra forcément être respectée par les entreprises.

Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Lemire.

[Traduction]

C'est maintenant au tour de M. Massé.

Vous avez la parole pour six minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de leurs brefs exposés de trois minutes. C'était mon idée de faire venir un grand nombre de témoins ici, et vous pouvez m'en vouloir, mais, plus tôt dans cette discussion, je suis également arrivé à la conclusion que la suppression de l'un des quatre acteurs n'est pas une bonne politique gouvernementale. Je pense que je suis dans une position peu enviable en prenant la défense du *Titanic* pour ce qui est du système actuel, car tout ce que je peux voir, c'est que ça empire, avec ce qui se passe.

Je vais m'adresser à M. Geist pour ma première question.

Je suis un peu préoccupé par la façon dont nous sommes presque en train de truquer les actifs de Shaw en éliminant Freedom Mobile, et en nous attendant ensuite à ce que ce soit un gagnant sur le marché. Cela me semble un gros pari, par rapport à sa situation actuelle [*Difficultés techniques*] deux ou trois différentes manières et sources de revenus. Si nous en détournons une seule partie, je ne sais pas ce qu'il en resterait. Selon moi, c'est une mauvaise approche si l'on veut renforcer la concurrence.

M. Michael Geist: Comme vous le savez, j'ai commencé par recommander de ne pas aller de l'avant. Pour être franc, je pense que vous avez raison de dire que, dans le meilleur des cas, si notre préoccupation est la concurrence et que nous voulons garantir la présence d'un quatrième acteur viable sur tous les marchés, et de préférence même un acteur national, franchement, cette fusion ne se ferait tout simplement pas.

Nous constatons, du point de vue d'un grand nombre de consommateurs, que les offres de forfait, où l'on s'attend à ce qu'ils achètent plus qu'un simple service sans fil et qu'ils achètent plusieurs services, sont acceptées par bon nombre de consommateurs. Le fait de les transformer uniquement en service sans fil — et de plus petite taille —, à ce moment-ci, présente des défis importants sur le marché. Je ne pense pas qu'il y ait le moindre doute à ce sujet.

Si l'on parle de la notion de cession complète — si cela va de l'avant —, la question était alors « Que faisons-nous? » Cela me semblait la meilleure approche disponible, mais je suis d'accord. Je pense que cela nous fait faire un pas en arrière en ce qui concerne la concurrence au Canada.

M. Brian Masse: Merci.

Madame Shaban, en ce qui concerne la défense fondée sur les gains en efficacité, vous en avez parlé. Je ne suis pas d'accord avec... Il y a beaucoup de gens formidables au Bureau de la concurrence. Je pense que les gens qui sont là ont de bonnes compétences, etc., mais je ne pense pas que le Bureau a les outils adéquats pour réellement défendre les consommateurs dans le contexte d'une économie moderne. Nous n'avons fait que de légères modifications. Je suis là depuis un certain temps, et nous ne l'avons modifié que récemment, et il n'était pas très solide.

Quels sont les autres pays qui ont une défense fondée sur les gains en efficacité? Je pense que c'est une partie importante de la conversation que nous ne faisons qu'effleurer.

Mme Robin Shaban: Oui, bien sûr.

Je tiens à répéter qu'il est faux de supposer que le Bureau de la concurrence a les outils nécessaires pour agir dans l'intérêt supérieur des consommateurs canadiens.

Quand il s'agit de la défense fondée sur les gains en efficacité, le Canada est, d'après moi, le seul pays de l'OCDE à avoir une défense fondée sur les gains en efficacité comme celle-ci. J'ai examiné une base de données sur les lois sur la concurrence dans le monde des deux derniers siècles, et il n'y a qu'une poignée de pays qui ont une disposition comme celle-ci, à savoir l'Île Maurice, Malte et la Barbade. Ce sont de petits pays qui essaient d'élaborer cette disposition pour que leurs entreprises puissent se développer et être compétitives à l'échelle internationale. C'est mon hypothèse.

M. Brian Masse: Cela peut être utilisé presque comme une excuse pour aller de l'avant, même si cela va en fait à l'encontre des principes en matière d'examen et de protection de la concurrence. On peut simplement jouer cette carte pour aller de l'avant, sans se soucier des conséquences.

Mme Robin Shaban: Oui, exactement. C'est une défense dans le sens où elle permet aux entreprises de s'engager dans des fusions nuisibles, si cela génère suffisamment d'économies d'échelle. Le problème avec ce mécanisme, c'est qu'il place le fardeau sur les consommateurs. Nous donnons à ces entreprises un passe-droit pour miner la concurrence dans l'espoir qu'elles puissent peut-être être plus compétitives à l'échelle internationale, mais ce sont les consommateurs qui en paient le prix.

Cela soulève la question de la politique et de la nature politique de la politique de la concurrence, qui est totalement balayée sous le tapis dans les discussions au Canada.

M. Brian Masse: J'en conviens tout à fait.

Je vais passer rapidement à M. Winseck.

En ce qui concerne toute la question de la rentabilité, vous aviez un graphique intéressant sur les montants d'argent que cela génère, où le Canada est au huitième rang. Nous entendons souvent l'excuse que nous ne pouvons pas nous rendre à des endroits comme celui de M. Wood, et nous avons pris plus de 20 à 25 milliards de dollars — selon la façon dont vous voulez additionner les enchères du spectre au cours des dernières décennies —, et vous nous montrez ensuite qu'il y a une bonne marge de profit là-dedans.

Ça me semble un peu complaisant d'autoriser les entreprises à... Vous savez, elles réalisent des profits — même pendant la COVID-19, elles s'en sortent assez bien —, mais, sans les importantes subventions publiques, elles ne peuvent pas se permettre d'assumer une perte n'importe où ailleurs dans leur plan d'entreprise. Cela

semble une proposition absurde que nous ne pouvons accepter, d'autant plus que nous les protégeons de la concurrence étrangère.

• (1155)

M. Dwayne Winseck: Oui, elles ont conservé des marges de profit importantes, de l'ordre de 30 à 40 %, ce qui représente trois ou quatre fois la moyenne de l'industrie canadienne dans son ensemble.

Cette idée que nous sommes le huitième marché du monde en importance — j'ai été stupéfait lorsque j'ai recueilli cette donnée au cours de la semaine — concerne directement le point qu'a soulevé Mme Robin Shaban. La défense fondée sur les gains en efficacité pourrait être une bonne chose dans un petit marché, mais nous avons le huitième marché du monde en importance, et ce que nous constatons, c'est que, lorsqu'il s'agit d'investir dans des tours qui sont nécessaires pour servir tout le pays, nos grandes entreprises de télécommunications s'en sortent très mal.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci beaucoup. Nous allons maintenant commencer notre seconde série de questions.

[Français]

Monsieur Généreux, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Bernard Généreux (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

Je remercie tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

Madame Shaban, pour ce qui est de la superficie, la Barbade entre probablement dans ma circonscription. N'est-ce pas un peu boiteux de comparer la Barbade au Canada?

[Traduction]

Mme Robin Shaban: Pourriez-vous nous en dire davantage sur le type d'explications que vous cherchez à avoir?

[Français]

M. Bernard Généreux: La Barbade est un très petit pays par rapport au Canada. Nous avons entendu des témoins, en particulier des représentants de Rogers, nous expliquer que le Canada était un très grand pays et que cela nécessitait de très grands investissements, vu la faible densité de population. [Difficultés techniques] dans l'analyse qu'on fait aujourd'hui.

Si on compare le Canada à d'autres pays, on constate qu'il a une densité de population très faible par rapport aux pays européens, comme la France et la Belgique, ou à la Corée du Sud, à laquelle on nous compare souvent. Il y a donc une question de territoire. Celui du Canada est immense, et cela demande des investissements extrêmement importants.

Alors, quand les gens de Rogers disent qu'ils ont besoin de cette acquisition pour pouvoir investir davantage, économiquement parlant, cela est-il logique, selon vous?

[Traduction]

Mme Robin Shaban: Je comprends votre question.

Je pense que cela revient à ce que je disais tout à l'heure sur la manière la plus appropriée d'aider les entreprises à atteindre cette envergure. Est-il acceptable de permettre à des entreprises de fusionner pour atteindre la taille nécessaire pour, disons, doter l'ensemble du Canada d'une infrastructure de télécommunications ou pour être compétitives sur la scène internationale, ce qui leur permet essentiellement d'exploiter les consommateurs et de réduire la concurrence à l'échelle nationale?

Ce qui est amusant à propos de [*Difficultés techniques*], c'est qu'il privilégie les entreprises qui ont ces grandes infrastructures coûteuses. Historiquement, le premier utilisateur de la défense fondée sur les gains en efficacité a été Supérieur Propane, l'entreprise dont j'ai parlé tout à l'heure dans ma déclaration préliminaire. Elle exploite un réseau de distribution de propane et a utilisé trois fois avec succès la défense fondée sur les gains en efficacité. Deux de ces fois, l'entreprise a été autorisée à créer un véritable monopole dans plusieurs collectivités, partout au Canada.

Si nous choisissons de créer un mécanisme comme celui de la défense fondée sur les gains en efficacité pour atteindre la taille nécessaire, il faut faire des compromis. Si Shaw et Rogers s'engagent à étendre leurs réseaux pour servir les Canadiens dans les régions rurales, c'est une bonne chose et c'est important, mais je me demande si cet outil est la bonne approche, en partie parce qu'il nuit à la concurrence [*Difficultés techniques*] la capacité de protéger les consommateurs. Je pense que c'est vraiment au cœur de l'indignation publique que suscite cette fusion.

• (1200)

M. Bernard Généreux: Merci.

Monsieur Stein et monsieur White, êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

M. Matt Stein: Allez-y, monsieur White.

M. Geoff White: D'accord.

Je suis heureux de parler de l'argument relatif à la densité de la population et de tous ces arguments, et d'expliquer pourquoi ils nous détournent de la principale question du jour, celle dont devrait traiter le Comité, celle sur laquelle vous devriez vous concentrer quand vous discutez avec les responsables du CRTC et du Bureau de la concurrence.

Je ne pense pas que le droit de la concurrence soit vraiment la question que nous devons examiner en ce moment. Oui, il y a cette terrible défense fondée sur les gains en efficacité. Oui, elle fait maintenant partie de notre loi. Si vous tentez de modifier la loi pour empêcher cette fusion, je m'attends à des années de difficultés.

Le CRTC dispose actuellement de ce dont il a besoin pour régler le problème des services à large bande en milieu rural que rencontrent le maire Wood et ses électeurs. Le CRTC a ce dont il a besoin pour répondre aux Canadiens en milieu urbain qui connaissent [*Difficultés techniques*] les taux les plus élevés au monde et d'avoir un service à la clientèle terrible au point de...

M. Bernard Généreux: Pourquoi en est-il ainsi? Pourriez-vous l'expliquer?

M. Geoff White: C'est parce qu'il y a un manque fondamental de concurrence. Les trois grandes entreprises de télécommunications mobiles se font la concurrence en augmentant les prix. Elles ne se font pas la concurrence en baissant les prix. Ce sont les innovateurs comme les membres des ORCC et d'EBOX qui sont en concurrence.

M. Bernard Généreux: D'accord.

Merci.

[*Français*]

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Généreux.

[*Traduction*]

Le prochain à poser ses questions sera le député Erskine-Smith.

Vous avez cinq minutes.

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

J'aimerais commencer par M. Winseck.

Nous avons entendu M. Geist dire que, selon lui, cela ne devrait pas se faire, et vous étiez du même avis. M. Geist a également dit par la suite que, si cela devait se faire, il devrait y avoir une cession de tous les actifs sans fil.

Seriez-vous d'accord avec cela? Devrait-il y avoir d'autres conditions en plus de celle-ci?

M. Dwayne Winseck: Je pense que j'insisterais vraiment pour nous arrêter à « cette transaction ne devrait pas se faire ». Il y a deux raisons à cela.

D'abord, l'idée d'essayer de créer un quatrième nouveau compétiteur imaginaire pour en remplacer un qui existe déjà est insensée. Nous avons déjà vu avec l'accord Bell MTS. Le quatrième compétiteur n'a pas réussi à se développer et l'échec a été total. Je fais ici référence à Xplornet.

Ensuite, nous avons examiné le cas des États-Unis; ils ont fait face à une fusion similaire en 2011, quand AT&T, deuxième fournisseur en importance, a opté pour T-Mobile. Le ministère de la Justice des États-Unis a refusé, et que s'est-il immédiatement passé après? T-Mobile a renforcé sa stratégie non conformiste en proposant des plans tarifaires plus abordables et des quotas de données beaucoup plus généreux, et en faisant quelque chose de complètement inédit mais qui serait certainement bien accueilli au Canada, à savoir proposer aux abonnés de T-Mobile des offres « Partout chez vous » qui leur permettraient de se déplacer dans plus de 100 pays partout dans le monde sans frais supplémentaires de 10 ou 15 \$ par jour.

Si vous allez aux États-Unis, ils...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Pourriez-vous vous arrêter ici? En ce qui concerne les États-Unis, M. Geist a également dit que nous devrions être ouverts à la propriété étrangère. Si Shaw est d'avis qu'il ne souhaite pas continuer d'exploiter Freedom, et disons que cette transaction est annulée ou qu'une scission est nécessaire, devrions-nous être ouverts à l'arrivée au Canada d'entreprises américaines pour aider à exploiter cet espace?

M. Dwayne Winseck: Oui, je pense que nous le devrions. Nos règles en matière de propriété étrangère sont parmi les plus restrictives au monde. La dernière fois que j'ai vérifié, la Corée du Sud était le seul pays de l'OCDE qui avait des règles plus restrictives que le Canada.

Vous savez, nous sommes déjà passés par là. Nous connaissons déjà cette histoire, et elle ne se concrétise pas nécessairement dans la réalité. Nous avons vu les grandes batailles du marché des télécommunications sans fil de 2013, quand l'entreprise Verizon était considérée comme le héros potentiel au-delà du 49^e parallèle. Elle a tâté le terrain et elle n'est pas venue, n'est-ce pas?

Je pense que nous devrions redoubler d'efforts pour contrer ceux de Shaw. Il n'a pas besoin d'obtenir ce qu'il veut tout le temps.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Monsieur Geist, [*Difficultés techniques*] a aussi parlé du besoin d'ORMV. Je suis d'accord. Je me demande ce que vous pensez du point de vue du Bureau de la concurrence.

Dans une présentation au CRTC, on a insisté sur le besoin d'une plus grande concurrence et mis l'accent sur un rôle pour les ORMV, mais c'était presque comme un rôle très ciblé pour mieux faciliter la vie ou permettre à des concurrents dotés d'installations d'accéder au marché et de vraiment faire croître la concurrence fondée sur les installations, citant Eastlink et Freedom en particulier. Croyez-vous que des ORMV devraient être utilisés de façon aussi ciblée ou bien de façon plus large?

• (1205)

M. Michael Geist: Je crois qu'on peut se permettre d'être plus larges. Quand j'ai parlé des demi-mesures dans ma déclaration liminaire, je pense que l'approche que nous avons vue par rapport aux ORMV reflète cela, où la position de départ était bien sûr « non », parce qu'on semble avoir tendance à ne jamais autoriser ces nouvelles formes de concurrence.

Après que nous avons commencé à expérimenter de façon continue la tarification élevée au Canada, on a à tout le moins reconnu que cela pourrait peut-être offrir une certaine possibilité, mais encore une fois, la lenteur avec laquelle on le fait... Nous avons vu cette proposition faite par l'organisme de réglementation et nous avons également vu [*Difficultés techniques*].

C'est un débat qui a lieu depuis maintenant de nombreuses années. Il semble assez clair que ce que nous avons fait à ce jour n'a pas fonctionné et que nous devons nous montrer beaucoup plus dynamiques du point de vue des politiques.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Puis-je vous demander de parler du débat qui a lieu depuis de nombreuses années? Vous avez assurément suivi ce débat plus que je ne l'ai fait. Lorsque nous voyons que des ORMV offrent des prix inférieurs, cela m'importe certainement beaucoup. Le plus grand fossé numérique au Canada est celui qui touche le revenu.

Pour ce qui est de l'autre fossé numérique, cependant, celui qui préoccupe le plus M. Wood, et avec raison, nous voulons voir les entreprises construire. En fait, il y a un défi ici — et le Bureau de la concurrence et le CRTC l'ont noté — qui tient à des intérêts concurrents. Plus nous autorisons les ORMV... il se peut que les trois grands joueurs nous disent: « Eh bien, nous n'allons pas construire autant ».

Y a-t-il eu des conversations dans ce domaine par rapport à l'endroit où les entreprises construisent, en ce sens que, pendant une certaine période, elles ont le monopole sur cette construction, mais ensuite, c'est ouvert une fois que...? Dans d'autres espaces juridiques, nous avons ce cadre. Cela a-t-il fait partie du débat?

M. Michael Geist: Eh bien, je pense qu'on a reconnu que les entreprises, si elles ont le choix, vont redoubler d'efforts dans les ré-

gions urbaines qu'elles servent déjà, plutôt que de s'installer dans les collectivités rurales et éloignées. Elles semblent presque espérer ces types de situations. Nous l'avons vu au Manitoba et nous le voyons maintenant. Elles attendent ces types de cadeaux et disent « Écoutez, si seulement vous approuvez ce projet, nous irons de l'avant dans ces collectivités ».

Cette politique et cette stratégie n'ont pas fonctionné. Selon moi, le rôle des gouvernements a vraiment été de faire un meilleur travail pour dire que nous devons investir dans ces collectivités si les entreprises ne sont pas prêtes à le faire et à employer une approche plus ouverte par le fait même.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Geist.

[Français]

C'est maintenant au tour de M. Lemire, qui a la parole pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, madame la présidente.

Ma question s'adresse à M. Klass, du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens.

En 2019, Rogers, Telus et Bell possédaient 91 % des revenus générés par les abonnements au Canada, alors que Shaw possédait 6 % du marché. Si Rogers conserve Freedom Mobile, Rogers, Telus et Bell détiendront 97 % du marché.

Que pensez-vous de cette situation?

[Traduction]

M. Ben Klass: Toute part de marché qui revient aux petites entreprises est essentiellement le résultat de la politique gouvernementale visant à faire venir une quatrième entreprise de télécommunications dans toutes les régions du Canada, qui a commencé vers 2007. Un certain nombre de ces entreprises qui ont pénétré le marché en 2008-2009 — M. Stein a mentionné Wind Mobile, maintenant Freedom Mobile qui est la propriété de Shaw — ont en quelque sorte échoué et ont été consolidées, et ce qu'il nous reste, c'est Freedom, Vidéotron, au Québec, et Eastlink dans les provinces maritimes. Essentiellement, tous les gains et toute la concurrence que nous avons vus ont été le résultat de la politique soutenue qui a été nécessaire pour faire venir ces concurrents.

Si la fusion est autorisée, cela reviendrait à dire que le gouvernement avoue qu'il n'a plus l'intention de soutenir la concurrence réelle dans ce domaine. Je pense que c'est la raison pour laquelle M. Winseck et moi-même appuyons vraiment l'idée que cette fusion ne devrait pas être autorisée à aller de l'avant. Nous avons commencé à voir ces concurrents franchir un seuil, où ils peuvent avoir un effet important sur les prix de façon générale, pas seulement les prix inférieurs qu'ils offrent eux-mêmes en ayant une incidence sur les grands fournisseurs existants et en les forçant à réagir.

Même si — et c'est un très grand « si » selon moi — on trouvait quelqu'un d'autre qui pourrait de façon viable gérer les actifs sans fil s'ils étaient cédés — ce dont je doute très fort — nous commençons à la case départ. Nous nous retrouvons encore une fois dans *Le jour de la Marmotte*. Le marché des services sans fil mobiles du Canada a subi ces tentatives de décideurs pour introduire la concurrence dans les années 1990 et au début des années 2000. Enfin, maintenant, nous avons une situation où ces concurrents régionaux commencent à s'implanter et à avoir une réelle incidence. Je pense que vous dites que la part de marché pour Rogers pourrait dépasser les 90 % dans certains endroits. Eh bien, c'est ce qui va se passer ici. Ce seront juste les grandes entreprises qui resteront dans la plus grande partie du pays, sans aucune aide réelle en vue.

• (1210)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie beaucoup.

La présidente: Merci beaucoup.

[Traduction]

Notre prochain intervenant est le député Masse.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Monsieur Geist, vous avez parlé du CRTC et de politiques. Il semble que le CRTC soit vraiment bon pour fabriquer des saucisses. Je ne suis juste pas sûr que c'est ce dont nous avons besoin. Il rédige un genre de lettre d'instructions de la part du ministre. Dites-vous que c'est ce qui constitue un changement stratégique avec le CRTC? Quel serait votre conseil pour l'orienter davantage?

Parfois, il essaie certaines choses, mais ensuite, il prend peur en fin de compte et ne va pas jusqu'au bout pour les clients.

M. Michael Geist: C'est l'impression que nous avons. Je pense que, sous l'ancien président Jean-Pierre Blais, nous avons eu une brève période où on a déployé des efforts assez constants pour mettre les clients au centre des préoccupations. Avec tout le respect que je vous dois, je pense que cela a changé sous la présidence actuelle, et j'ai souligné un certain nombre de moyens pour le faire. Nous avons déjà reçu une orientation stratégique qui n'a pas fonctionné de façon aussi efficace. Je crois que le gouvernement peut envoyer des signaux, certainement à l'organisme de réglementation, et adopter une position ferme lorsqu'il n'est pas témoin du type de résultat qu'il recherche, lorsque la loi le permet. Je ne sais pas s'il y a [*Difficultés techniques*] à un moment donné, étant donné le changement que nous avons vu. Au départ, il était plus subtil, et je crois qu'il est maintenant plus évident. Et cela ne touche pas seulement ces questions dont nous parlons; nous le voyons aussi sur le plan de la radiodiffusion également, où il y a une orientation stratégique provisoire pour le CRTC concernant un projet de loi à venir, même si celle-ci ne dit pas grand-chose.

M. Brian Masse: D'accord.

Monsieur Klass, en ce qui concerne l'investissement public, l'option du spectre et même juste l'infrastructure, devrions-nous imposer plus de conditions aux installations dans lesquelles nous investissons? Je vois que, en ce moment, nous avons des entreprises [*Difficultés techniques*] où ils peuvent aller travailler et nous avons ici une municipalité — c'est un bon exemple — qui fait une demande. Devrait-on fournir plus de structures si des biens publics deviennent des partenariats?

M. Ben Klass: Absolument, et je crois que la conception de ces types de politiques est cruciale. Lorsque les nouveaux joueurs sont

arrivés en 2007, nous avons vu encore une fois des conditions connexes qui obligeaient les entreprises à offrir l'itinérance et le partage des tours à des taux commerciaux. [*Difficultés techniques*] a passé une dizaine d'années au CRTC, proposant des tarifs et des conditions que les entreprises devraient respecter en offrant ces types de choses. Dans la mesure où nous pouvons structurer les ententes en matière d'infrastructures dans une optique de partage et de déploiement efficace de l'infrastructure, qui est offerte à tous les concurrents, nous verrons de meilleurs résultats pour les clients et pour l'industrie dans son ensemble.

M. Brian Masse: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour du député Poilievre. Vous avez cinq minutes.

L'hon. Pierre Poilievre (Carleton, PCC): Merci.

Monsieur Geist, vous avez dit que, si cette fusion se concrétise, les actifs sans fil de Shaw devraient être cédés, et il faudrait des changements stratégiques pour favoriser une plus grande concurrence étrangère dans le marché canadien. Pourriez-vous décrire de manière mécanique ce que vous entendez par cela? Quel serait [*Difficultés techniques*]? Si vous deviez rédiger un genre de manuel d'instructions de type IKEA pour nous, que dirait-il?

M. Michael Geist: Concentrons-nous sur la question de la propriété étrangère. Je pense que M. Winseck a souligné à juste titre que nous avons déjà vu ce film, et il ne se termine pas bien. L'expérience de Verizon nous le démontre assurément.

Bien franchement, le point de départ consiste à éliminer tous les obstacles et à ouvrir le marché aux joueurs étrangers. Je ne suis pas certain que cela entraînera un changement fondamental. Lorsque Verizon, comme Dwayne l'a dit, a tâté le terrain au Canada, il s'est heurté à une énorme opposition de la part des trois grandes entreprises et a juste décidé que le Canada n'en valait pas la peine. Il y avait d'autres endroits où l'entreprise pourrait faire de l'argent sans devoir se battre contre trois gros fournisseurs titulaires.

Cependant, le fait d'ouvrir le marché complètement pour qu'une entreprise puisse songer à y entrer — peut-être pas seulement avec ces actifs, mais avec certains des grands actifs également — pourrait à tout le moins fournir la perspective que c'est un marché assez attrayant. Du point de vue des clients, le fait de proposer ce type de pouvoir de fixation des prix, ce genre de capacité d'itinérance à l'échelle mondiale, ouvre la porte, je crois, à des occasions que les Canadiens ne connaissent pas, mais que connaissent les clients de nombreux autres pays.

L'hon. Pierre Poilievre: Quels changements réglementaires cette ouverture exigerait-elle?

M. Michael Geist: Dans cette situation, cela exigerait certainement l'élimination de tout type de plafond qui existe en ce moment. Vous pouvez croire pour devenir une plus grande entité sous contrôle étranger, mais vous ne pouvez pas prendre le contrôle d'une entité canadienne au-delà d'un certain seuil. Nous pourrions éliminer ces seuils. Nous devrions aussi nous demander si nous souhaitons maintenir les restrictions actuelles concernant la propriété de radiodiffusion, parce que, bien sûr, nous avons vu que certaines des grandes entreprises sont aussi propriétaires d'actifs de radiodiffusion importants.

Même si le projet de loi C-10 élimine en réalité une partie des références à la propriété canadienne, et que, d'une certaine façon, le gouvernement avance déjà un peu dans cette direction, peut-être par inadvertance, cela fait certainement partie de l'équation. Peut-être que cela fait partie d'une discussion élargie quant à notre niveau de confort face à la propriété étrangère d'actifs de radiodiffusion. Si la question ou la préoccupation concerne le fait de diffuser du contenu canadien et certaines autres obligations réglementaires, je ne vois honnêtement pas pourquoi celles-ci ne pourraient pas s'appliquer à des entités sous contrôle étranger de la même façon qu'elles s'appliquent aux entreprises canadiennes.

• (1215)

L'hon. Pierre Poilievre: Bien. Qu'est-ce qui [*Difficultés techniques*], si la condition concernant l'approbation était que tous les services de Rogers et de Shaw qui se chevauchent soient cédés?

M. Michael Geist: Je pense que c'est la réponse la plus acceptable, sauf dire non à la fusion de façon générale. Il y a de bonnes raisons pour continuer de dire non. Shaw est un concurrent novateur viable, comme nous l'avons déjà entendu dire, et le retirer du marché dans ce domaine est, à mon avis, une perte pour les clients. Cependant, si pour des raisons légales ou d'autres raisons on décide que cette décision va de l'avant, c'est la meilleure solution de rechange possible.

L'hon. Pierre Poilievre: Vous semblez dire que, même si les services sans fil et d'autres services qui se recoupent sont cédés, la fusion aurait tout de même une incidence nette négative. Pourquoi est-ce le cas? Pourquoi exactement cela serait-il négatif?

Encore une fois, si vous éliminez Freedom [*Difficultés techniques*] des actifs pour lesquels il n'y a pas de concurrence et que vous les donnez à un certain autre fournisseur tiers dans le cadre d'une vente aux enchères ou de quelque chose d'autre, pourquoi cela ne serait-il pas juste aussi bien?

M. Michael Geist: Je pense que vous insufflez beaucoup d'incertitude dans le marché, parce que nous devons savoir... Dans ce cas-ci, il est vraiment important de savoir de qui il s'agit. Si ce « qui » est comparable à un Shaw, qui peut offrir certains des services regroupés et rivaliser sur le plan économique avec certains des grands joueurs de sorte que la transition soit assez harmonieuse, alors on pourrait dire que c'est le mieux qu'on puisse faire et qu'il y a probablement moins de conséquences négatives.

Je pense que nous avons parlé de cela un peu plus tôt. Si c'est juste un autre joueur indépendant, pour revenir à la période de Wind, je pense que c'est un inconvénient, parce que ces actifs sont plus forts dans le marché du point de vue de la concurrence s'ils sont appuyés par un joueur plus solide.

L'hon. Pierre Poilievre: Est-ce qu'il me reste du temps, madame la présidente?

La présidente: Vous avez 17 secondes.

L'hon. Pierre Poilievre: À votre avis, se pourrait-il que d'autres technologies remplacent celles qui sont actuellement en place, au lieu que nous nous bornions à changer le modèle réglementaire?

M. Michael Geist: Je crois que la technologie va toujours continuer de s'adapter, et nous verrons des joueurs satellites et certains autres joueurs arriver sur le marché. Toutefois, fondamentalement, pour un très grand nombre de clients dans l'avenir rapproché, ces actifs sans fil sont absolument essentiels du point de vue des communications.

La présidente: Merci beaucoup.

La prochaine intervenante est la députée Jaczek.

Vous avez les cinq minutes.

Mme Helena Jaczek (Markham—Stouffville, Lib.): Merci beaucoup, madame la présidente.

En tant que députée de Markham—Stouffville, ma principale préoccupation, c'est que mes électeurs aient accès à l'Internet haute vitesse à un prix abordable. Durant ces trois dernières séances, je n'ai pas vu d'avantages pour mes électeurs dans l'acquisition de Shaw par Rogers. Toutefois, en tant que membres du Comité, nous avons la responsabilité de présenter des recommandations à la fin de l'étude, et nous avons entendu parler d'un certain nombre des changements possibles du mandat du CRTC et de certains des problèmes liés au Bureau de la concurrence.

J'aimerais commencer par Mme Shaban. Vous nous avez bien sûr parlé de la défense fondée sur les gains en efficacité et de votre sentiment que Rogers pourrait très bien utiliser cette défense et pourrait, en fait, réussir à rendre le Bureau de la concurrence incapable de refuser cette fusion particulière. Y a-t-il quoi que ce soit dans cette défense fondée sur les gains en efficacité que vous aimeriez voir conserver? Je présume que vous aimeriez qu'on l'élimine complètement, mais pourriez-vous parler un peu du but original et nous dire s'il y a des éléments qui devraient être conservés?

Mme Robin Shaban: Le but original de la défense fondée sur les gains en efficacité était de permettre à des entreprises de réaliser des économies d'échelle, afin qu'elles puissent être concurrentes à l'échelle internationale. C'est la justification plus superficielle. Plus en profondeur, disons que la défense fondée sur les gains en efficacité existe parce que des décennies plus tôt, dans les années 1960, un changement fondamental est survenu dans la compréhension qu'avaient des universitaires et des experts juridiques du rôle de la politique sur la concurrence. Ce changement s'écartait des compréhensions originales de l'antitrust aux États-Unis, où l'on est passé d'une optique axée sur le client, l'équité économique et la justice à une optique qui mise exclusivement sur l'efficacité.

C'est important que l'efficacité fasse partie du mandat de la politique sur la concurrence. En ce sens, il serait logique de conserver une partie de cet objectif dans toute révision de la Loi sur la concurrence.

Le problème avec la défense fondée sur les gains en efficacité, c'est qu'elle est très structurée dans la façon dont elle oblige le Bureau de la concurrence et le Tribunal de la concurrence à évaluer les gains en efficacité. Elle oppose les intérêts des clients à ceux des entreprises et privilégie les entreprises.

À mesure que notre économie évolue et que nous nous dirigeons vers une ère plus numérique, la philosophie qui sous-tend la défense fondée sur les gains en efficacité n'est pas très pertinente. Je ne sais pas si la défense fondée sur les gains en efficacité a réellement atteint ce qu'elle prévoyait faire. Encore une fois, le principal utilisateur de cette défense a été Superior Propane, et j'aimerais bien savoir s'il est réellement devenu un champion canadien sur la scène internationale. Il y a beaucoup de recherches que nous devons faire sur l'efficacité de nos politiques en matière de concurrence, et nous ne possédons pas en fait les outils pour le faire par rapport à d'autres administrations.

Pour répondre directement à votre question, la défense fondée sur les gains d'efficience telle qu'elle existe, dans l'article 96, doit disparaître. Il y a peut-être une façon d'intégrer à la loi un cadre d'efficience, mais la structure de cette disposition ne favorise pas la création de résultats économiques équitables.

● (1220)

Mme Helena Jaczek: Merci.

Monsieur Geist, vous m'avez beaucoup surprise lorsque vous avez dit que, sous la présidence actuelle, l'accent semble avoir changé au CRTC. Je me demande... Le président a sûrement un mandat très précis, ou agit-il en réaction à un certain type de directives stratégiques qu'il a reçues? Je suis surprise du manque de clarté en ce qui concerne la direction du CRTC.

Pourriez-vous nous dire comment le mandat du CRTC est structuré afin de permettre une certaine souplesse?

M. Michael Geist: Très bien.

Rapidement, avec les 30 secondes qu'il me reste, je vais commencer par dire que les gouvernements ont fourni ce qui sont essentiellement des lettres de mandats aux présidents du CRTC... Nous avons vu cela avec Jean-Pierre Blais, par exemple, donc les gouvernements s'efforcent parfois de fournir une certaine orientation en ce qui concerne leurs attentes.

De façon plus fondamentale, j'imagine que chaque président assume le poste en envisageant certains objectifs. Parfois, ils sont bien articulés, et parfois, non. Parfois, nous entendons un discours énonçant certaines des priorités. Je dirais que, sous le président Blais, nous avons vu qu'on accordait beaucoup d'importance au fait que les clients soient au centre du système de communication, tant la radiodiffusion que la télécommunication, et nous avons vu un changement d'orientation de la part du président actuel.

Mme Helena Jaczek: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est maintenant au tour du député Baldinelli.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Bonjour à tous et merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Plus tôt dans les audiences, nous avons entendu les exposés de Rogers et de Shaw, et certaines des citations que j'ai notées, c'était de M. Shaw, je crois, sont que « nous voyons que notre économie et notre pays sont à un tournant » et que nous devons « prendre de l'expansion » pour réaliser les investissements requis en ce qui touche la connectivité. Plus tard, je ne sais plus si c'était M. Shaw ou M. Natale qui a dit que la 5G était « au cœur de tout » ce qu'ils font et que cette expansion est importante.

Lorsque j'ai écouté M. Klass et M. Winseck, j'ai vu votre diapositive qui disait que le fait d'être « plus grand » ne voulait pas dire « meilleur, plus rapide ou plus novateur ». Je me demande si vous pourriez en dire un peu plus sur cette notion. Shaw et Rogers ont parlé d'un investissement de 2,5 milliards de dollars dans le réseau de la 5G et d'un investissement de 6 milliards de dollars dans l'Ouest canadien. L'expansion est-elle aussi importante que la concurrence?

Cette question s'adresse à vous, monsieur Winseck ou monsieur Klass.

● (1225)

M. Dwayne Winseck: Certainement. Je vais me lancer en premier, puis je céderai la parole à Ben.

Je pense que ce ne sont pas des choses entre lesquelles nous devons choisir. Je pense que ce que nous avons vu, c'est que les entreprises comme Eastlink, Vidéotron et Shaw ont une portée considérable pour réaliser les investissements en capital dans la technologie de la nouvelle fibre et des nouvelles générations [*Difficultés techniques*] dont nous avons besoin. Ils l'ont fait et ils se sont taillé une part de marché importante.

Comme je le mentionne dans les données générales de mon exposé, quand vous y jetez un œil, vous voyez que Shaw dépense en proportion plus de ce revenu — quelque chose que l'industrie appelle « l'intensité des dépenses en capital » — que Rogers [*Difficultés techniques*] accablé de dettes, comme c'est le cas de Rogers, et Rogers s'expose à de nouveaux coûts importants qui se profilent à l'horizon avec la vente aux enchères du spectre pour la tranche des 3 500 mégahertz qui est essentielle à la 5G et les trucs qui concernent la Soirée du hockey. Si cette entente est conclue, l'entreprise sera tellement surendettée qu'on s'interroge sur sa capacité de réaliser ces investissements.

La dernière chose que j'aimerais dire à ce sujet, c'est qu'on peut bien promettre la lune, mais une fois que l'entente sera conclue, comment pourriez-vous vérifier quoi que ce soit? Comment pourriez-vous exercer des pressions sur l'entreprise si elle ne réalise pas les investissements qu'elle avait promis de faire?

Allez-y, monsieur Klass.

M. Ben Klass: J'aimerais juste ajouter que beaucoup de ces choses concernent une décision par rapport au type d'économie et de société que nous voulons avoir. Voulons-nous avoir de grands champions puissants à qui nous pouvons confier une énorme quantité de pouvoirs et en qui nous pouvons avoir une grande confiance ou préférons-nous voir un environnement concurrentiel plus décentralisé qui réagit à des types de pressions exercées par un marché?

À mon avis, c'est quelque chose qui est pertinent dans le contexte de cette discussion au sujet de la défense fondée sur les gains en efficience, parce que Rogers présente l'affaire en disant « nous allons dépenser x milliards de dollars ». M. Natale a confirmé devant le Comité qu'il s'agirait d'un nouvel investissement, mais ils présentent l'analyse contre-factuelle, le statu quo de chaque entreprise qui fait cavalier seul, comme si c'était la seule solution.

Nous avons entendu M. Winseck dire que, lorsque AT&T n'a pas pu reprendre T-Mobile, T-Mobile a changé sa stratégie et a fait preuve de plus d'innovation. Au Canada, nous avons un exemple dans l'entente de partage de réseau de Bell et de Rogers, qui démontre que deux entreprises n'ont pas besoin de fusionner pour fournir un service de télécommunications de calibre mondial.

Ensemble, Bell et Telus partagent un réseau. Cette entente est en vigueur depuis 2001. C'est explicitement conçu de manière à ce qu'aucune des entreprises n'ait à avancer la mise de fonds qui serait requise pour fournir à tout le pays des réseaux mobiles, mais elles peuvent toutes deux offrir ce service. C'est une façon de réaliser des gains en efficacité et une expansion sans les problèmes connexes associés à la création d'une société géante qui contrôlerait, d'un océan à l'autre, absolument tout, n'est-ce pas?

Vous voyez qu'il y a des solutions de rechange. Si vous dites non à Rogers, même si l'entreprise n'investit pas, Rogers et Shaw, par exemple, pourraient conclure une telle entente et arriver au même résultat sans les problèmes.

M. Tony Baldinelli: J'ai juste une question rapide.

Si les dispositions actuelles étaient maintenues sans conditions ni stipulations, ne craindriez-vous pas qu'une certaine autre consolidation se fasse dans ce secteur, au lieu de voir arriver plus de joueurs et plus de concurrence?

M. Ben Klass: Certes, il y a des rumeurs depuis des années concernant cette fusion, mais je mentionnerais SaskTel, que, j'en suis sûr, Telus observe avec impatience. C'est un exemple d'une entreprise qui a très bien réussi à déployer des réseaux ruraux, donc je pense que cela ouvrirait la porte à une autre consolidation.

M. Tony Baldinelli: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Notre prochain intervenant est le député Jowhari.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, madame la présidente, et merci à tous nos témoins de leur témoignage aujourd'hui.

Je vais commencer par vous, madame Shaban. On a énormément parlé de la défense fondée sur les gains en efficacité. Je crois savoir que cette défense peut être utilisée pour obtenir des économies d'échelle ainsi que des économies de coûts, afin que les entreprises puissent demeurer concurrentielles sur le plan international. Est-ce que j'ai bien compris?

• (1230)

Mme Robin Shaban: Oui. Je dirais que c'est exact.

M. Majid Jowhari: D'accord. Merci.

À votre avis, en fusionnant, quelle concurrence internationale Rogers et Shaw tentent-ils de repousser? Cette disposition s'applique-t-elle vraiment à cette fusion?

Mme Robin Shaban: J'y pensais pendant que je préparais mon passage devant le Comité. Personnellement, je serais plus à l'aise avec la défense fondée sur les gains en efficacité si elle s'appliquait à des sociétés qui avaient réellement l'intention de participer à des échanges commerciaux internationaux et tentaient de prendre de l'expansion au Canada afin de pouvoir exercer des activités sur la scène mondiale.

Ce n'est pas clair pour moi comment ou si Shaw et Rogers prévoient faire cela et, comme je l'ai dit plus tôt, ce n'est pas clair comment certaines des autres sociétés qui ont profité de cette défense ont saisi cette occasion d'accroître la compétitivité du Canada à l'échelle internationale.

M. Majid Jowhari: Si nous imposons des restrictions sur les investissements étrangers qui entrent, y a-t-il vraiment une concurren-

ce internationale que nous tentons de repousser si cette restriction existe?

Mme Robin Shaban: Je pense qu'il s'agit moins de repousser la concurrence, et davantage de fournir aux entreprises la possibilité qu'elles peuvent [Difficultés techniques] à l'extérieur du Canada. Je pense que cela reflète mieux l'intention.

Ce que vous décrivez ressemble à une conséquence négative de la défense fondée sur les gains en efficacité où, quand nous laissons des entreprises au Canada devenir vraiment grandes, c'est ensuite difficile pour les concurrents internationaux de pénétrer les marchés canadiens et d'assurer cette rivalité compétitive dont nous avons besoin pour garder les prix bas et promouvoir l'innovation. Oui, je pense que ce que vous décrivez est une conséquence négative de la défense fondée sur les gains en efficacité.

M. Majid Jowhari: Merci.

D'une certaine façon, si vous ouvriez la compétition et permettiez à des sociétés internationales étrangères — par exemple, une certaine entreprise américaine — de venir et d'investir dans Shaw, cela pourrait aider Shaw à élargir son empreinte partout au Canada, et cela lui permettrait donc non seulement de demeurer un quatrième joueur, mais aussi d'élargir son offre de services. Est-ce quelque chose que nous devrions envisager?

Mme Robin Shaban: Oui, et je pense que la défense fondée sur les gains en efficacité fonctionne par rapport à ce plan, parce qu'elle permet à des entreprises au Canada de devenir plus grandes qu'elles le seraient autrement, et cela leur donne une position dominante dans le marché, qu'elles peuvent ensuite utiliser pour protéger leur domination.

L'exemple de Verizon est vraiment révélateur. Verizon a songé à s'implanter au Canada. Il ne l'a pas encore fait, mais les sociétés de télécommunications ont répondu à son annonce en abaissant les prix. Ce n'est pas comme si elles avaient abaissé les prix parce que les clients avaient des options. À mon avis, elles abaissaient les prix parce qu'elles tentaient d'envoyer à Verizon le message que, s'il entraînait, il y aurait une lutte, et ce serait moins rentable pour lui de le faire.

Une partie du problème de la concentration dans le secteur des télécommunications, c'est qu'elle permet...

M. Majid Jowhari: Je suis désolé. Je m'excuse de vous interrompre. Il me reste environ une minute et j'aimerais vraiment m'entretenir avec M. White.

Monsieur White, vous avez dit que, à eux deux, le Bureau de la concurrence et le CRTC ont vraiment tout ce dont ils ont besoin. Si je vous ai bien compris, vous avez précisément dit que cela ne concerne vraiment pas le Bureau de la concurrence. Cela concerne le CRTC, et le CRTC a ce dont il a besoin. Pourriez-vous expliquer ce que vous entendez précisément lorsque vous dites que le CRTC a ce dont il a besoin? Quel est ce besoin?

M. Geoff White: C'est une excellente discussion. Je crois qu'il est important que vous entendiez le témoignage des petits concurrents qui sont ici et qui sont prêts à servir les Canadiens.

Avec tout le respect que je vous dois, il y a certainement une question liée à la concurrence ici, et celle-ci doit certainement passer par le Bureau à des fins d'approbation. Il y a certainement un problème lié à la défense fondée sur les gains en efficacité. Vous n'avez entendu personne dire une chose positive à son sujet, dans les groupes de consommateurs, par Mme Shaban...

La présidente: Je suis désolée. Peut-être que vous pourrez terminer votre réponse dans la prochaine série de questions.

Notre prochain intervenant est M. Lemire.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, madame la présidente.

Ma question s'adressera à MM. Stein et White.

Lors de notre rencontre du 29 mars dernier, M. Pierre Karl Pélaudeau a nommé des conditions importantes qui ont permis à Vidéotron de devenir la quatrième entreprise en importance au Québec. La première condition était d'avoir une entente d'itinérance pour pouvoir compter sur le réseau des trois opérateurs historiques pendant que le petit opérateur construit son propre réseau. La deuxième condition était le partage des tours entre les opérateurs.

Selon vous, y a-t-il d'autres conditions à établir par les autorités canadiennes pour qu'une quatrième, une cinquième ou même une sixième entreprise puisse s'implanter solidement dans le marché des télécommunications au Canada?

• (1235)

[Traduction]

M. Matt Stein: Oui. Je vais dire quelque chose rapidement, puis [Difficultés techniques].

D'abord, il est important de comprendre que Shaw, avec Freedom... Avant Freedom, c'était Wind, et j'ai désigné plus tôt Wind comme l'instigateur. C'était un instigateur de la concurrence; ce n'était pas une entreprise prospère et intégrée verticalement qui possédait de nombreux autres actifs et de nombreux autres types d'activités dans la même région. C'était un instigateur; c'était un bagarreur; il essayait de trouver des moyens de rivaliser dans un marché dur. C'est de ce comportement que les Canadiens ont besoin.

Ce qu'ils ont connu durant la période de Shaw a été une version très édulcorée de cela, et vous pouvez voir de nombreux exemples de la façon dont Shaw, lorsqu'elle avait acquis Wind, s'est adaptée et l'a modifié. Elle ressemble maintenant beaucoup plus aux grands fournisseurs titulaires dont nous parlons ici. C'est important de le comprendre, au départ.

Je vais céder la parole à M. White, qui pourra donner d'autres détails.

M. Geoff White: Il me semble qu'il nous faudrait une montre de CrossFit pour que je puisse suivre le décompte du temps.

Monsieur Lemire, le modèle du quatrième joueur est de toute évidence brisé. Il nous faut un modèle d'accès complet, ouvert et global. Le CRTC dispose actuellement des outils nécessaires pour celui-ci.

Monsieur Jowhari, vous avez demandé où nous devrions chercher cela. Regardez l'article 7 de la Loi sur les télécommunications, qui dit que la politique de télécommunication vise à répondre aux besoins sociaux et économiques des utilisateurs. Regardez l'article 27 de la Loi sur les télécommunications, qui dit que les tarifs imposés par les entreprises canadiennes doivent être justes et raisonnables. Regardez la récente consultation du CRTC sur les opérateurs de réseaux mobiles virtuels et [Difficultés techniques] envoyez un message politique fort au CRTC pour qu'il fasse quelque chose par rapport à ce problème.

Oui, la défense fondée sur les gains en efficacité sera un problème, et cette fusion pourrait aller de l'avant du point de vue du Bureau de la concurrence, mais le CRTC réglemente cette industrie et a des orientations stratégiques claires. Le gouvernement doit juste se tenir derrière lui lorsqu'il prend une décision.

La présidente: Merci beaucoup.

Notre prochain intervenant est le député Masse, pour deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Merci, monsieur White, d'avoir terminé cette intervention. Je vous remercie d'avoir fourni une certaine idée des détails.

Madame Shaban, Rogers a tenté de s'emparer de Cogeco plus tôt cette année. Nous nous y sommes fortement opposés, ou à tout le moins je l'ai fait, parce que je m'inquiétais du précédent que cela pourrait créer. C'était une prise de contrôle hostile, et elle a échoué.

Puis, la vente aux enchères du spectre qui aura lieu bientôt a été retardée de six mois. Ce délai a clairement des répercussions importantes sur la vente aux enchères du spectre; cela aura une incidence sur le nombre de clients qui seront présents à la vente, ainsi que sur la façon dont des marchés réservés sont prévus dans la politique à cette fin, le cas échéant.

La vente aux enchères du spectre devrait-elle être retardée? Avez-vous une opinion à ce sujet? Je cherche à obtenir une certaine orientation. Devrait-elle être prolongée ou...? Si Shaw ne fait pas d'offre, alors nous dirons non, puis plus tard, elle sera hors du marché pour cette vente aux enchères, et ce n'est pas bon signe.

Mme Robin Shaban: Oui, c'est une question fascinante. Je n'ai pas d'avis éclairé sur la question.

M. Brian Masse: D'accord. Y a-t-il quelqu'un d'autre — M. White, M. Stein ou M. Béique — qui veut intervenir à ce sujet? Cela va vous toucher. Je ne sais pas si vous voulez vous prononcer ou non, mais la parole est à vous si vous le souhaitez.

M. Geoff White: Les problèmes de tarifs élevés, du manque de concurrence et même de la façon de mieux servir les électeurs du maire Wood peuvent vraiment se régler au moyen de la concurrence axée sur les services. C'est la raison pour laquelle nous avons de la concurrence. Nous l'avions pour les interurbains; nous l'avions pour la téléphonie résidentielle. Nous avons, pendant un certain nombre d'années, un modèle fonctionnel pour Internet résidentiel. Nous payons les fournisseurs titulaires pour qu'ils utilisent leurs installations; nous leur versons aussi une marge. Si vous appliquez aussi ce modèle au sans-fil, ce sera un gain pour les Canadiens...

M. Brian Masse: Devrions-nous retarder la vente aux enchères du spectre, oui ou non? C'est ce que je vous demandais. Je n'ai que 30 secondes.

Désolé, monsieur White.

M. Geoff White: Je dirais oui, retardez [Difficultés techniques]

M. Brian Masse: Merci.

Je sais que je n'avais que quelques secondes, madame la présidente. Je vous redonne la parole.

Merci aux témoins.

La présidente: Merci beaucoup.

Notre prochain intervenant est le député Dreeshen, pour cinq minutes.

M. Earl Dreeshen: Merci encore une fois.

Je voulais juste dire une chose. On a mentionné plus tôt que les collectivités rurales seraient heureuses d'obtenir simplement une bonne 3G. Je suis d'accord pour dire que c'est important, mais en ce qui concerne l'industrie agricole, la 5G est importante. J'espère que nous ne l'oublierons pas pour l'avenir.

Les municipalités doivent s'occuper de bien des choses, assurément, comme l'installation de la fibre et de tours. Toutes ces choses sont des enjeux, car elles passent par les collectivités de tout le monde.

Monsieur Wood, a-t-on vu des réactions lorsque ces projets ont été proposés et qu'ils ont passé par le processus d'approbation?

• (1240)

M. Jim Wood: Par l'entremise de la présidente, je vous remercie de poser la question.

En fait, nous avons vu tout le contraire. Notre collectivité s'est montrée très accueillante et elle comprend que nous avons quelque chose de très bien qui s'en vient. Nous en sommes toujours à nos débuts, bien sûr, mais je peux parler de certains partenariats. Nous nous sommes associés avec certaines de nos petites localités également, et grâce à ces partenariats, elles ont maintenant pu voir le niveau de service. Dans nos petites localités, nous parlons d'un gigaoctet.

Nous essayons en fait d'offrir un service élevé, pas seulement un service, parce que notre norme de service pour certaines de ces collectivités est si faible qu'elle ne répond pas aux besoins des régions rurales. Un bon exemple: la clinique médicale locale dans une de nos localités a maintenant la capacité de téléverser efficacement en amont des radiographies. Juste la capacité d'offrir de bons services de santé au sein de notre collectivité est très importante. Ces partenariats sont d'une extrême importance, et nous ne pouvons pas les mener seuls.

J'aimerais juste revenir sur beaucoup des commentaires que nous avons entendus aujourd'hui. Je vais changer de sujet un peu. J'ai parcouru le monde entier et j'ai apporté un téléphone partout où j'allais. Je suis allé dans certains pays du tiers monde et j'ai vu les coûts là-bas, et je ne peux tout simplement pas y croire. Vous versez quelques dollars et vous détenez un mois de service, y compris des données. Nous revenons chez nous, et il n'y a absolument aucune concurrence que ce soit. Il n'y a aucune mesure incitative pour avoir une concurrence dans les régions rurales du Canada si nous n'avons pas l'infrastructure de base ici.

J'entends des gens parler du Bureau de la concurrence et ainsi de suite, mais ce que nous devons faire, c'est mettre en place un réseau de base pour toute cette infrastructure et permettre à toutes les entreprises [*Difficultés techniques*] cette infrastructure. Vous savez quoi? Peu m'importe de savoir d'où vient cette entreprise, que ce soit du Canada, des États-Unis ou de n'importe où dans le monde. Nous voulons être concurrentiels dans les régions rurales du Canada, et en tant que Canadiens ruraux, il nous faut ce niveau de service. Je ne crois même pas que nous ayons une bonne 3G en ce moment, à plus forte raison... J'ai tellement d'appels interrompus que je n'arrive pas à y croire.

Dans les régions rurales du Canada, nous sommes très loin de ce que nous entendons dire à propos de la 5G... Je vous remercie de poser la question sur la 5G, mais nous devons commencer quelque chose ici. Dans le comté de Red Deer, ce que nous voulons, c'est

obtenir un gigaoctet pour la fibre, obtenir au moins 200 mégaocets pour les gens de nos régions rurales et avoir enfin quelque chose qui ne va pas cesser de fonctionner. En ce moment, les gens paient pour des services qu'ils ne reçoivent pas, et ces services sont tellement lents qu'Internet cesse en réalité de fonctionner. Ils ont mis tellement de gens sur cette seule bande passante que, à mesure que les gens se connectent, elle ralentit et finit par arrêter de fonctionner.

Je pense que nous devons voir le changement, et ce changement ne se produira jamais sans législation. Je sais que je m'écarte du but de votre réunion aujourd'hui, mais si cette législation entre en jeu, il ne sera en fait absolument pas nécessaire que Rogers et Shaw fusionnent. Ils seraient en mesure d'utiliser ce réseau ouvert qui est offert, et tout le monde va prospérer.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

Monsieur Stein, votre organisation [*Difficultés techniques*] secteur des télécommunications et en réaction aux pressions importantes des grandes entreprises de télécommunications auprès du gouvernement en vue de remettre en question la décision du CRTC sur les tarifs d'accès de gros. Vous avez proposé que nous adoptions un système de fixation des tarifs selon la formule de la minoration au détail, selon lequel les tarifs provisoires sont automatiquement fixés au prix de détail des fournisseurs titulaires moins un pourcentage déterminé. Pouvez-vous expliquer en quoi consiste cette proposition et à qui elle serait utile?

M. Matt Stein: Certainement. La réponse au fond est facile. Cela aidera les Canadiens.

Laissez-moi vous expliquer. Le CRTC a déjà utilisé la formule de la minoration au détail à plusieurs endroits. Notre recommandation était que le CRTC l'utilise pour fixer des taux provisoires. Rappelez-vous que, lorsque le CRTC fixe un taux, il doit procéder à une longue étude et tout calculer, mais en attendant, il sait qu'il va y arriver, alors il fixe un taux en attendant et, comme l'a dit le président du CRTC la dernière fois que le Comité s'est réuni sur ce sujet, tout le monde finit par s'en sortir, et nous avons seulement besoin d'un taux provisoire en attendant.

En fixant la minoration au détail, en la fixant à 50 % ou à 30 % ou quelque chose du genre, il est très facile de fixer ce taux et d'en faire un taux que les concurrents peuvent utiliser pour offrir des services concurrentiels, contrairement à aujourd'hui, où on n'accorde pas suffisamment d'attention à ce taux. Au lieu de cela, il arrive que les taux provisoires soient encore plus élevés que les taux de détail. Par exemple, des entreprises comme les membres des ORCC ne peuvent évidemment pas créer un service concurrentiel et payer plus pour ce service que ne le ferait un client dans son propre commerce de détail.

• (1245)

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons passer à la députée Lambropoulos pour cinq minutes.

Mme Emmanuella Lambropoulos (Saint-Laurent, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

J'aimerais remercier tous nos témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Je m'excuse à l'avance si mon ordinateur s'éteint. Je ne pense pas que cela arrivera, mais il m'a averti plusieurs fois qu'il fallait redémarrer. Nous verrons bien ce qui se passe.

J'entends tout le monde dire que nous avons besoin de plus de concurrence. Je comprends et je suis tout à fait de cet avis. Je pense que les prix doivent absolument baisser. Je représente une population très diversifiée sur le plan socioéconomique. De très nombreuses personnes dans ma circonscription bénéficieraient certainement de meilleurs prix, même si nous vivons au Québec. Je suis donc d'accord avec vous à cent pour cent. C'est juste que, actuellement, ce ne sont pas toutes les collectivités au Canada qui sont connectées. Nous n'avons pas [*Difficultés techniques*] nécessaires afin de connecter tout le monde pour l'instant. Une partie de cette fusion est une promesse de connecter les collectivités rurales et autochtones, comme bon nombre d'entre vous l'ont entendu, j'en suis certaine. C'est quelque chose que nous n'entendons pas très souvent, parce qu'il ne vaut pas la peine pour les grandes entreprises de se rendre dans ces collectivités et de les connecter.

J'aimerais que vous me disiez comment nous pouvons inciter ces grandes entreprises à construire dans ces régions, surtout si nous voulons ouvrir la porte à la concurrence et permettre à tout le monde d'utiliser cette infrastructure, comme certains d'entre vous l'ont proposé. Quels sont les moyens par lesquels nous pourrions inciter ces entreprises à s'implanter dans ces collectivités et faire en sorte qu'elles voient une raison ou un besoin de le faire? L'objectif est vraiment de connecter tout le monde le plus tôt possible.

M. Geoff White: Je vais commencer, si vous me le permettez.

Il s'agit d'une question très importante, évidemment. C'est quelque chose que nos membres appuient. Permettez-moi de dire que les concurrents ne se battent pas seulement sur les prix. Ils le font aussi sur des facteurs autres que les prix. Certains de nos membres, par exemple, répondent aux besoins linguistiques de différents groupes communautaires au Canada.

La seule chose que le gouvernement et le Comité ne devraient pas faire, c'est recommander qu'un monopole soit nécessaire pour régler ce problème, parce que cela n'a pas fonctionné. Le monopole ne fonctionne pas. Nous parlons de ces très grandes entreprises qui, selon le CRTC, se sont livrées à des pratiques de ventes trompeuses et dynamiques auprès de leurs clients dans les zones urbaines. Les motivations de ces entreprises doivent faire l'objet d'un certain examen. Avec les bonnes mesures réglementaires, c'est-à-dire un accès ouvert de gros, il y aura une analyse de rentabilisation. Vous serez en mesure de laisser les petits concurrents utiliser ces réseaux.

En ce qui concerne les questions relatives à l'investissement rural, ces entreprises qui bénéficient de la Subvention salariale d'urgence du Canada et qui versent des dividendes en même temps, tout en ayant des taux de rendement anormaux, sont le modèle d'entreprise qui suscite le scepticisme face à elle-même et à la façon dont elle harmonise ses priorités. L'entreprise n'a pas desservi les régions rurales et éloignées. Ce sont les petits concurrents que notre association représente qui l'ont fait. L'utilisation d'un modèle qui a été mis à l'essai et éprouvé par le CRTC et qui, selon nous, fonctionnera...

Si vous me le permettez, lorsque le CRTC se présentera devant vous, je demanderais à son représentant de vous dire quand la décision sera prise concernant les opérateurs de réseau mobile virtuel. C'est vraiment ce qui nous retient en ce moment. Le CRTC ne veut pas nous donner de réponse. Il est très inhabituel qu'un organisme

de réglementation prenne autant de temps pour une question que tout le monde considère comme très importante. Absolument rien dans cette industrie ne nous permet de savoir quand cela se produira.

Mme Emmanuela Lambropoulos: Je vous remercie.

Madame Shaban, vous semblez désireuse de réagir. Si vous souhaitez ajouter quelque chose, allez-y.

Mme Robin Shaban: J'aimerais dire rapidement que la solution ne repose peut-être pas sur le marché. La solution consiste peut-être à faire en sorte que les collectivités elles-mêmes construisent des infrastructures, comme dans le comté de Red Deer. Je crois également savoir que la Ville de Toronto met en œuvre sa propre initiative pour bâtir un réseau WiFi. Peut-être ne devrions-nous pas compter sur les grandes compagnies de téléphone pour construire cette infrastructure. Peut-être qu'il n'y a tout simplement aucun moyen de faire en sorte que cela soit rentable pour elles ou de les obliger à respecter leur engagement.

M. Dwayne Winseck: J'aimerais ajouter quelques points.

Je pense que Mme Shaban a tout à fait raison. L'expérience du maire Wood est tout à fait pertinente. Ce qui est intéressant, c'est que la situation vécue par le maire Wood est reproduite dans tout le pays, et ce, depuis plus d'un siècle.

Je pense qu'il y a deux choses très importantes en ce moment. D'abord, le CRTC vient de conclure son initiative sur les obstacles aux services à large bande en milieu rural. L'histoire est là, les preuves sont là, et il y a un problème. L'un de ces problèmes est le manque de courage réglementaire. Comme j'aime à le dire, l'organisme de réglementation doit se tenir debout.

L'autre chose est que nous devons cesser de juxtaposer les ORMV et le quatrième acteur non conformiste. Dès que T-Mobile, aux États-Unis, s'est vu dire qu'il ne pourrait pas [*Difficultés techniques*] par AT&T, il a ouvert son infrastructure d'accès de gros aux ORMV. Les ORMV aux États-Unis ont connu un véritable essor. Nous avons donc besoin des deux. Ce n'est pas l'un ou l'autre.

Je vais m'arrêter ici.

• (1250)

Mme Emmanuela Lambropoulos: Merci beaucoup.

La présidente: Puisqu'il nous reste quelques minutes, nous allons procéder à une autre série de questions pour chacun des partis. Nous allons commencer par le député Dreeshen.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Earl Dreeshen: Je vous remercie.

Je pense que j'aimerais revenir à M. Stein pour lui permettre d'étoffer un peu plus la question des tarifs d'accès de gros.

Vous avez également laissé entendre que nous devrions envisager de diviser les grands fournisseurs titulaires en deux parties: le détail et le gros. Vous avez laissé entendre que, si tel n'est pas le cas, la concurrence va subir des dommages permanents. Je me demande si vous pouvez nous expliquer en quoi consisteraient ces propositions et en quoi elles permettraient de régler le problème de la fusion qui [*Difficultés techniques*].

M. Matt Stein: Il y avait plusieurs éléments là-dedans, mais, pour des raisons de temps, je pense que je vais commencer par la fin.

Ce à quoi vous faites référence, lorsque vous parlez de diviser les grandes compagnies de téléphone, c'est une séparation structurelle, une séparation où l'infrastructure... J'ai parlé plus tôt des propriétés de l'infrastructure. L'infrastructure sous-jacente est la propriété d'une entreprise, et les opérations de détail — la marque, les clients et ainsi de suite — appartiennent à une autre. En procédant de cette manière, comme cela a été fait dans d'autres pays partout dans le monde, de très grandes économies, le détaillant finit par acheter des services auprès de l'organisme d'infrastructure selon des modalités bien comprises et bien divulguées, mais, en même temps, d'autres détaillants peuvent le faire au même rythme, avec les mêmes outils, aux mêmes prix, dans les mêmes délais et ainsi de suite. Cela permet une concurrence fondée sur les services, ce qui est exactement ce à quoi je faisais référence plus tôt.

Cela a-t-il répondu à votre question?

M. Earl Dreeshen: Oui. Merci beaucoup.

Je pourrais peut-être maintenant revenir au maire Wood.

Nous avons discuté de certaines préoccupations et de certains enjeux, et je pense que chacun d'entre nous — les témoins et les membres de notre comité — a parlé de l'importance pour les municipalités de pouvoir faire ce qu'il faut pour que tout fonctionne pour elles.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus à propos de ce sur quoi, selon vous, le gouvernement fédéral pourrait concentrer ses efforts pour encourager les petites entreprises à fournir des services à large bande aux régions rurales?

M. Jim Wood: La première chose, c'est qu'elles ne le feront tout simplement pas. Elles ne feront rien si l'argent n'est pas là. En fait, si nous voulons que cela se produise, nous devons avoir une concurrence ouverte pour que le réseau qui existe déjà puisse être utilisé. Si elles peuvent utiliser ce réseau déjà en place et être concurrentielles en fournissant ce service, nous savons que le marché libre fonctionnera.

Ce qui se passe actuellement, c'est que le marché libre ne fonctionne pas, car le coût de l'investissement est si élevé que personne ne peut se permettre de pénétrer ces marchés plus ruraux. Je vais probablement avoir l'air de me répéter, mais je pense qu'il est extrêmement important que nous établissions un partenariat entre tous les ordres de gouvernement pour mettre en place ce réseau d'interconnexion à fibres optiques dans la plupart des régions rurales. Si nous le faisons et que nous créons un réseau ouvert, et j'ai vu de nombreux hochements de tête tout à l'heure à ce sujet, c'est ainsi que nous encourageons ces petites entreprises. Elles se manifesteront.

L'entreprise qui nous fournit le service en ce moment est une petite entreprise. Ce que j'ai remarqué, c'est que, si nous lui donnions l'occasion de soumissionner et de se mesurer aux grandes entreprises, nous avons constaté que nous obtenions des offres 50 % moins chères que celles des grandes entreprises — je ne vais pas les nommer; ce ne serait pas juste parce qu'il s'agissait d'un appel d'offres —, mais nous avons obtenu un coût 50 % moins élevé et un service plus étendu que celui que nous fournissions.

Je dirais que ce dont nous avons besoin pour créer un réseau concurrentiel, c'est de mettre en place ce réseau d'interconnexion et de faire en sorte que les administrations — fédérale, provinciales et régionales — travaillent à l'établir d'une manière ou d'une autre. Nous serions tout à fait disposés à partager la partie que nous avons

déjà réalisée. Le problème que nous rencontrons actuellement est que nous avons entrepris ce projet particulier dans l'espoir d'obtenir de l'aide des autres, mais nous n'allions pas attendre éternellement. Nous avons déjà souligné, comme bon nombre l'ont fait, qu'il s'agit d'un service essentiel dans tout le Canada et que le fait d'avoir un service décent... Si nous voulons demeurer concurrentiels dans le monde, nous devons être en mesure de faire face à la concurrence.

Dans la région rurale de l'Alberta où je vis — je suis agriculteur quand je ne suis pas maire; je suis très fier d'être un agriculteur de cinquième génération —, nous avons besoin de la technologie. La technologie est en pleine croissance, et je constate que des gens m'envoient maintenant des courriels pour me dire que, si nous introduisons cette technologie dans le comté de Red Deer, ils veulent s'installer ici et y implanter leur entreprise. Nous sommes une zone de croissance extrême. Nous sommes un peu différents de la plupart, mais nous avons la chance d'avoir quelques dollars à investir dans cette technologie. Certaines des municipalités voisines de la mienne ne sont pas aussi chanceuses que nous, et je...

• (1255)

La présidente: Je vous remercie.

Nous allons maintenant passer au député Erskine-Smith.

Vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup, madame la présidente.

Madame Shaban, vous avez parlé de la défense des gains en efficacité. Un avocat spécialisé en droit de la concurrence m'a fait remarquer que nous sommes aussi uniques à certains égards dans le contexte de la concurrence ici au Canada, puisque si la transaction est approuvée, le Bureau ne peut pas examiner une transaction de fusion et d'acquisition après un an. D'autres administrations sont en mesure de remonter beaucoup plus loin en arrière. Est-ce votre point de vue également? Pensez-vous qu'il s'agit d'un autre domaine que nous pourrions envisager de changer, à l'avenir?

Mme Robin Shaban: Oui. Une chose intéressante dans le processus d'examen des fusions au Canada c'est qu'il existe deux types d'autorisations. L'un des types d'autorisation consiste à ne même pas examiner une fusion une fois qu'elle a été approuvée. Je crois aussi comprendre que même s'il y a des délais pour les conditions d'examen, ils peuvent être plus courts que dans d'autres administrations.

Il y a plusieurs petits aspects de la loi qui, mis ensemble, entravent vraiment la capacité du Bureau de la concurrence de faire son travail consistant à surveiller la concurrence, mais aussi la capacité de prendre des mesures lorsque la concurrence est menacée, tant dans le contexte des fusions que dans d'autres parties de la Loi sur la concurrence.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je crois que cela dépasse la portée de notre étude ciblée sur l'entente Rogers-Shaw. Si vous pouviez soumettre au Comité un mémoire décrivant d'autres sujets de préoccupation dans la Loi sur la concurrence, je trouverais ce document très précieux.

Mme Robin Shaban: Avec plaisir.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

Je vais passer à M. Stein et à M. White, en particulier pour ce qui est de la concurrence axée sur le service par rapport à la concurrence fondée sur les installations. Je pose les mêmes questions aux compagnies de téléphone lorsqu'elles comparaissent devant notre Comité.

Il y a l'espace des revendeurs concernant la large bande, alors pourquoi ne pas recréer l'espace des revendeurs en ce qui concerne les ORMV? Du point de vue du consommateur, il semble assez raisonnable de faire baisser les prix. En même temps, si nous reprenons l'argument des compagnies de téléphone, selon lequel nous devons renforcer davantage notre réseau et qu'ils nous promettent la fameuse 5G, comment pouvons-nous...?

Lorsque vous dites que la concurrence axée sur le service peut apporter à M. Wood ce qu'il souhaite pour sa collectivité, n'est-il pas vrai que nous voulons des investissements privés pour construire et donner plus d'ampleur au réseau, et que si nous ouvrons cet espace immédiatement, cela pourrait avoir un effet dissuasif sur ces investissements? Comment pouvons-nous résoudre ce problème?

M. Matt Stein: Tout d'abord, vous avez fait référence à ce que M. Wood voudrait, mais plus tôt aujourd'hui, le maire Wood a parlé de l'histoire que nous nous rappelons tous au sujet de l'interurbain. La plupart d'entre nous doivent se rappeler avoir dépensé 30 ¢ la minute pour un appel de Montréal à Toronto. Cette époque est révolue depuis longtemps en raison de la concurrence axée sur le service. Nous nous souvenons tous d'avoir payé 40 ou 50 \$ par mois pour le téléphone à domicile. Ces jours-là sont derrière nous grâce à la concurrence axée sur le service. C'est pas mal la même chose avec l'Internet, même s'il a faibli au cours des deux dernières années. C'est important de le comprendre.

L'autre aspect concerne l'investissement. Il y a deux points. Le premier est que le CRTC conçoit ces tarifs en fonction du coût de construction [*Difficultés techniques*]. Il prend les coûts d'immobilisations. Il prend le coût de construction. Puis les intérêts. Il tient compte de tout, et en plus il applique une majoration. Toute la [*Difficultés techniques*] capacité de monétiser directement, ou même de surmonétiser, les Canadiens. C'est tout ce que la concurrence axée sur le service limite.

L'autre point que je tiens à souligner, c'est que nous parlons des entreprises mêmes qui reçoivent des millions, ou dans bien des cas des milliards de dollars de fonds publics et qui se plaignent par la suite qu'elles doivent obtenir un meilleur rendement. Les fonds publics...

• (1300)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je vous comprends. Ils n'auront aucune sympathie de ma part à cet égard.

M. Matt Stein: Eh bien, je pense simplement qu'il est important de...

Désolé.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Non, je suis tout à fait d'accord avec le commentaire.

Avec le peu de temps qu'il me reste, j'ai une question relative à cette transaction particulière. Si le CRTC devait dire que les ORMV sont complètement ouverts, que c'est parti, et que la concurrence augmente, cela aurait-il un impact sur votre opinion à propos de cette transaction? Est-ce que nous nous soucions autant de cette transaction si les ORMV sont approuvés entièrement?

M. Matt Stein: Je pense que vous allez toujours vous en préoccuper, mais la chose la plus importante est qu'il y a un facteur d'incitation à la concurrence. Les ORMV, s'ils partent de zéro, finiront par se renforcer pour devenir des facteurs d'incitation à la concurrence. Wind jouait ce rôle. Freedom, dans une mesure légèrement moindre, joue ce rôle maintenant. Cela compte donc toujours. Comme l'a laissé entendre M. Winseck, je crois, que la façon dont ces éléments se combinent serait d'avoir un ORMV complètement ouvert et d'insister pour que les clients et la marque de Freedom soient cédés à un ORMV, ou à plusieurs ORMV, pour leur donner un certain élan et voir si les choses se mettent en place.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

Pour ce qui est de la construction de la 5G, il semble que je devrais obtenir la 3G à une fraction du prix. Cela permettrait de combler le fossé numérique lié au revenu que nous avons.

De toute façon, je n'ai plus de temps. Merci beaucoup, monsieur Stein.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons passer à la prochaine série de questions.

[Français]

Monsieur Lemire, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Klass, seulement 91 % des Canadiens sont abonnés aux services sans fil, alors que 99 % des Canadiens ont accès au réseau LTE.

Selon vous, qu'est-ce qui explique cet écart entre le taux d'utilisation réelle et le potentiel d'utilisation?

[Traduction]

M. Ben Klass: Lorsqu'on examine les niveaux d'adoption au Canada, on constate non seulement que nous sommes très en retard sur les niveaux des pays comparables, mais aussi que la disparité est principalement concentrée parmi les [*Difficultés techniques*] à faible revenu.

Alors que l'adoption est presque universelle chez les gens aisés, les familles qui gagnent moins de 50 000 ou 70 000 \$ par année ont vraiment du mal à payer leurs factures, n'est-ce pas? Nous avons entendu dire que la 3G, dépendamment du revenu, est peut-être suffisante, mais à mon avis, au Canada, nous ne devrions pas accepter un Internet médiocre pour les gens pauvres. Il n'y a pas de différence pour les personnes qui gagnent moins d'argent; ce n'est pas comme si elles n'avaient pas besoin de service de téléphonie cellulaire. Ce dont nous avons besoin, c'est de baisser les prix pour répondre à ce besoin crucial, surtout à une époque où la situation économique de chacun est soumise à des pressions et où la demande de services de communication est plus forte que jamais.

Je pense que cette fusion ne va certainement pas résoudre le problème. Au contraire, elle ne fera qu'exacerber cette préoccupation. Dans la mesure où nous avons vu des améliorations dans cette situation, c'est grâce aux progrès de la concurrence dans le domaine des communications de la part d'entreprises offrant des prix plus bas et plus de données.

M. Dwayne Winseck: Si je peux me permettre, je voudrais juste ajouter une chose à ce que M. Klass a dit. Il ne s'agit pas seulement de la pression à la baisse qui s'exerce sur les taux d'adoption. Il s'agit plutôt du fait qu'une fois l'adoption réalisée, c'est la pression et les contraintes imposées à l'utilisation qui ont maintenu les taux canadiens à la moitié du niveau de l'OCDE ou au tiers de niveau des États-Unis. Il y a cinq ans, les États-Unis étaient au même niveau que celui où se trouve le Canada aujourd'hui. Ces contraintes sont importantes pour ce que les gens peuvent faire ou non avec leurs téléphones mobiles et leur Internet mobile.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Monsieur White, je sentais que vous vouliez réagir à cette discussion. Vous avez aussi mentionné que la faible densité de population ne devrait pas être un facteur à considérer.

Pensez-vous que cela a une incidence sur le prix que l'on paie en ce moment?

[Traduction]

M. Geoff White: Dois-je comprendre que la question est de savoir si la faible densité de population affecte le prix que nous payons? Non. Le manque de concurrence influe sur le prix que nous payons au Canada. Les tarifs que les membres de l'association que nous représentons facturent pour l'Internet à domicile sont de 5 % à 35 % inférieurs, et si vous offrez cette possibilité à la base sans fil en la recommandant dans votre rapport, ce sera une énorme victoire pour les Canadiens.

La présidente: Merci beaucoup.

Pour notre dernier tour, nous allons donner la parole à M. Masse.

Vous avez deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente. Je pense que nous avons apparemment tout résolu dans le secteur des télécommunications ici cet après-midi, mais je vais revenir à la prémisses initiale de ce à quoi nous sommes confrontés ici.

Monsieur Geist, je vais peut-être m'adresser à vous. Si nous disons non à cette fusion maintenant, il va y avoir beaucoup de suggestions concernant les conséquences qui vont suivre. Que pensez-vous qu'il va se passer ensuite? Je sais que vous avez besoin d'une grosse boule de cristal pour cela, mais nous avons déjà vu Rogers tenter une prise de contrôle hostile de Cogeco. Nous voyons maintenant un changement dans notre marché, qui privilégie la consolidation plutôt que la construction. Est-ce que notre politique publique devrait vraiment consister à nous opposer et à dire, non, nous devons construire, pas consolider?

• (1305)

M. Michael Geist: C'est une excellente question. Je pense que M. Klass a mentionné plus tôt la perspective que SaskTel soit le prochain sur la liste d'achat de certains des acteurs si cela va de l'avant.

Je pense qu'à certains égards, c'est l'entente du Manitoba qui a créé cette situation. La signature de l'entente a envoyé le message qu'il était possible de faire accepter ces ententes dans la mesure où l'on fournit plein de cadeaux et où l'on dit simplement « hé, regardez toutes les belles choses que vous allez obtenir si vous adoptez ceci ».

Cependant, nous voyons qu'il y a un prix à payer. Nous avons pu constater l'innovation qui a caractérisé l'établissement des prix sur ce marché. Si le message qui en ressort, c'est que l'on va de l'avant, alors je pense que la chasse aux acteurs restants sera ouverte. Si nous y mettons un terme ici, je crois que cela réaffirme haut et fort le message que les consommateurs et la concurrence sont la priorité stratégique dans notre pays, et dans la mesure où nous le jumelons avec des choses comme les ORMV, comme nous l'avons entendu, il y a au moins la perspective d'une meilleure concurrence et de meilleurs prix dans le pays.

M. Brian Masse: Je vous remercie.

Là-dessus, madame la présidente, sur une note positive, nous allons conclure et revenir à vous, à moins que vous ayez des questions. Je suis désolé. Ce n'est pas mon rôle de le dire.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Merci à tous de votre excellent témoignage aujourd'hui. Il a été très instructif.

Avant de lever la séance, je tiens à rappeler aux membres de faire parvenir au greffier leurs listes de témoins le plus tôt possible pour la prochaine étude.

Madame Shaban, si vous pouviez remettre ce mémoire au greffier, il s'assurera qu'il sera distribué dans les deux langues officielles aux membres du Comité.

Sur ce, je vous remercie tous de votre présence parmi nous aujourd'hui.

[Français]

Je remercie beaucoup les interprètes. C'est toujours un plaisir de les avoir parmi nous.

[Traduction]

La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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