



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 013 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 4 mai 2010

—
Président

L'honorable Michael Chong

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

Le mardi 4 mai 2010

• (0900)

[Français]

Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): Bienvenue à la 13^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie du mardi 4 mai 2010.

[Traduction]

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous effectuons aujourd'hui l'étude des règlements canadiens concernant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications.

Nous accueillons aujourd'hui deux groupes de témoins, l'un de Télésat Canada et l'autre, d'Astral Média inc. Nous entendrons donc MM. Goldberg, Scott et Bureau, ainsi que Mme Émond. Bienvenue à tous.

Nous commencerons par une allocution d'ouverture de Télésat Canada.

M. Daniel Goldberg (président et chef de la direction, Télésat Canada): Je vous remercie beaucoup, monsieur le président et honorables membres du comité. Je m'appelle Dan Goldberg, président et chef de la direction de Télésat Canada. Je suis accompagné aujourd'hui d'Ian Scott, directeur général des Affaires gouvernementales et réglementaires de Télésat.

Je vous remercie beaucoup de nous avoir invités ce matin pour traiter de cette question importante. D'entrée de jeu, j'aimerais indiquer que nos observations se limiteront à l'industrie canadienne des communications par satellite, Télésat n'étant pas en mesure de discuter de la modification du régime d'investissement étranger pour d'autres services de télécommunications.

Le fait est que, comme je m'efforcerais de vous l'expliquer ce matin, l'industrie canadienne des services par satellite se trouve dans une position très particulière lorsqu'il s'agit de réformer les règlements concernant les intérêts étrangers dans le secteur des communications. Comme le cadre juridique actuel du Canada fait que nous avons un désavantage important par rapport à nos concurrents étrangers, nous sommes convaincus que les changements que l'on envisage d'apporter aux règlements auxquels sont assujettis les exploitants de satellite canadiens devraient intervenir à court terme. Je vais vous donner un peu de contexte pour expliquer le raisonnement derrière cette déclaration.

Télésat constitue un bel exemple de société canadienne florissante. Depuis son lancement en 1969, elle offre des services par satellite essentiels et novateurs dans toutes les régions du Canada. Aujourd'hui, Télésat est le quatrième fournisseur de services fixes par satellite au monde. La société emploie plus de 500 personnes occupant des emplois spécialisés en haute technologie, dont plus de 80 p. 100 sont en poste au Canada. L'an dernier, les revenus de Télésat ont atteint près de 800 millions de dollars, ce qui est un record pour la société; actuellement, la valeur de nos actifs dépasse les 5 milliards de dollars.

Gérée à partir de notre siège social, ici même, à Ottawa, notre flotte mondiale de satellites peut desservir pratiquement tous les pays du monde. À l'heure actuelle, environ la moitié de nos revenus viennent de l'étranger, et notre intention et notre grand impératif stratégique consistent à poursuivre notre croissance tant au Canada qu'à l'étranger.

Télésat est souvent qualifiée de fournisseur de fournisseurs, car nous n'offrons pas de service directement aux consommateurs. Essentiellement, nos activités consistent à payer une société pour construire un satellite, puis à demander à une autre de le lancer dans l'espace. Nous exploitons ensuite ce satellite en orbite et offrons, à certains frais, des services de transmission à des radiodiffuseurs, des fournisseurs de services de télécommunications, des intégrateurs de réseaux et des gouvernements des quatre coins du monde.

Permettez-moi maintenant d'essayer de vous expliquer ce qui distingue l'industrie des services par satellite des autres services de télécommunications. Tout d'abord, la technologie par satellite est, de par sa nature même, internationale. Comme c'est le cas pour tous les fournisseurs de services fixes par satellite, nos satellites flottent sur un orbite géostationnaire environ 36 000 kilomètres au-dessus de l'Équateur. Dépendamment du modèle, un satellite peut fournir des services à n'importe quel endroit dans une région couvrant environ le tiers de la surface terrestre. La technologie de satellite fait fi des frontières nationales. En raison de cette caractéristique technologique et de la tendance qui porte les services de télécommunications vers le libre-échange, ces douze dernières années, l'industrie des services par satellite est le théâtre d'une concurrence féroce à l'échelle internationale.

Reconnaissant que les services par satellite sont intrinsèquement internationaux, le Canada a, en 1998, conformément aux engagements pris dans l'entente de l'OMC sur les télécommunications de base, accepté d'ouvrir son marché des services par satellite à la concurrence étrangère. Industrie Canada a donc autorisé plus de 75 satellites appartenant à des intérêts étrangers à fournir des services au Canada. La plupart de ces satellites appartiennent à nos plus importants concurrents.

Voilà une autre distinction cruciale entre les services de satellite et la quasi-totalité des autres services de télécommunications canadiens: les services par satellite ont été ouverts à la concurrence étrangère. Exception faite des câbles de télécommunications sous-marins, aucun autre service de télécommunications au Canada ne doit affronter la concurrence de fournisseurs étrangers.

En plus d'être intrinsèquement internationale, l'industrie des services par satellite se caractérise par des économies d'échelle, ce qui signifie que les exploitants de taille substantielle jouissent d'avantages concurrentiels notables par rapport à leurs rivaux plus petits. La taille a une multitude d'avantages sur le plan de la concurrence. Par exemple, les grands exploitants sont capables d'offrir à leur clientèle une couverture géographique plus variée et plus exhaustive, sont mieux en mesure de satisfaire leurs besoins d'expansion, et disposent de niveaux supérieurs de redondance en cas de panne de satellite. Or, ce sont là des atouts déterminants dans un domaine aussi concurrentiel que le nôtre.

Ces grands exploitants ont plus de poids lorsqu'ils négocient l'achat de satellites et de véhicules de lancement, les deux éléments les plus coûteux dans notre domaine. Ils peuvent s'autoassurer en cas de perte ou de panne de satellite, économisant ainsi des dizaines de millions de dollars en dépenses d'exploitation annuelles. Ils disposent en outre de sources de revenus plus diversifiées et de meilleurs profils de risque généraux. Ils bénéficient donc de coûts d'emprunt moins élevés, un facteur crucial au regard de la forte densité du capital dans notre industrie.

● (0905)

Bref, dans notre domaine, la taille de l'entreprise s'accompagne d'avantages concurrentiels substantiels. Toutes les entreprises de notre secteur sont confrontées à la nécessité stratégique impérative de prendre de l'ampleur; leur viabilité à long terme en dépend littéralement.

Consciente de ce fait, Télésat s'est empressée de croître au cours des dernières années. Après que BCE nous eut vendus, il y a environ deux ans et demi, à nos actionnaires actuels, l'Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public du Canada et Loral Space and Communications, Télésat a intégré la flotte de satellites de Loral Skynet Corporation dans sa propre flotte, plus vaste. Ainsi, du jour au lendemain, nous avons pu offrir des solutions satellites internationales à notre clientèle et élargir notre constellation de satellites d'environ 50 p. 100.

Comme je l'ai indiqué plus tôt, nous sommes aujourd'hui le quatrième exploitant de satellites au monde. Témoignant de la nature internationale de nos activités et du fait que notre société diffère de pratiquement toutes les autres compagnies de télécommunications canadiennes, environ la moitié de nos revenus viennent de l'étranger.

Bien que nous soyons l'un des plus importants exploitants au monde et que nous jouissions d'un bon succès ces derniers temps, nous n'entretions aucune illusion au sujet de notre position dans l'industrie internationale. À dire bien franchement, Télésat reste un nain comparativement à ses trois plus importants concurrents, lesquels ont tous été autorisés par Industrie Canada à offrir des services au Canada, sans toutefois être assujettis à des contraintes relatives à la propriété étrangère par leurs principaux organismes de réglementation.

Permettez-moi de vous glisser un mot au sujet de nos principaux concurrents pour vous donner une idée des sociétés contre lesquelles nous devons nous mesurer. Télésat possède aujourd'hui une flotte de 12 satellites et en fait construire deux autres.

Intelsat, le plus grand exploitant au monde, a aujourd'hui 56 satellites en orbite et est en train d'en construire huit autres. Cette société, sise à Washington D.C., a son siège social au Luxembourg et est dirigée par une société de capital privée basée au Royaume-Uni.

SES, forte de 42 satellites en orbite et de 12 satellites en construction, est une société cotée en bourse dont le siège social se

trouve au Luxembourg. Ses actions s'échangent principalement sur Euronext, à Paris.

Eutelsat, qui possède 23 satellites en orbite et en construit quatre autres, est établie à Paris. La société est également cotée à la bourse Euronext de Paris, son principal actionnaire étant un grand fonds d'infrastructure espagnol.

Nous pouvons procéder de deux manières pour prendre de l'expansion afin de combler l'écart qui nous sépare de nos énormes concurrents, qui sont deux à cinq fois plus grands que nous ne le sommes aujourd'hui: nous pouvons croître organiquement ou inorganiquement.

Au chapitre de la croissance organique, nous avons investi ou investissons environ 2 milliards de dollars dans deux nouveaux satellites qui sont entrés en service au cours des 36 derniers mois ou que l'on commencera à exploiter au cours des 36 prochains mois. Mais l'ennui, avec la croissance organique, c'est qu'il faut près de trois ans pour construire et lancer un satellite. Nous avons besoin de positions orbitales, qui se font rares, et nous n'avons pas de position qui nous permette de desservir les marchés qui connaissent une forte croissance aujourd'hui, comme ceux de l'Afrique, du Moyen-Orient et de l'Asie. Chaque nouveau satellite coûte environ 300 millions de dollars, ce qui présente certains défis pour notre société, dont la capacité d'emprunt n'est pas illimitée. Les restrictions imposées au Canada concernant la propriété limitent notre capacité d'accéder aux marchés de capitaux internationaux afin de financer notre croissance future.

À bien des égards, la croissance inorganique — qui s'effectue par l'entremise de fusions et d'acquisitions — pourrait être préférable à la croissance organique. En acquérant un autre exploitant, nous pouvons croître beaucoup plus rapidement que ne nous le permettrait le lancement d'un nouveau satellite, qui prend trois ans. Nous pouvons profiter des synergies découlant de la fusion des activités et des fonctions. Nous pouvons en outre accéder très rapidement aux rares positions orbitales, aux connaissances et aux relations relatives aux marchés locaux, aux permis et autorisations réglementaires et à une nouvelle clientèle. Avec la croissance organique, il nous faudrait des années pour mettre ces éléments en place.

Nous prévoyons que notre industrie continuera de se regrouper et que nos concurrents — qui sont devenus aussi gros justement en se regroupant — continueront de chercher à faire des acquisitions et des fusions ou à nouer des relations stratégiques avec d'autres exploitants pour continuer de prendre de l'ampleur et d'augmenter leur productivité. Ces concurrents pourraient aller en bourse ou, pour ceux qui y sont déjà, faire une deuxième offre publique d'actions afin d'obtenir des nouveaux capitaux pour élargir leurs activités et diversifier leur appartenance.

TéléSAT est profondément déterminée à améliorer sa position défavorable dans certains marchés en acquérant d'autres exploitants et en accédant à de nouveaux capitaux. Pour ce faire, nous devons jouer de la même souplesse que nos concurrents étrangers. Fort de nos employés hautement qualifiés et des investissements substantiels que nous avons réalisés dans nos installations canadiennes ultramodernes, nous sommes bien placés pour prendre de l'expansion. Cependant, pour TéléSAT, le problème vient du fait que les restrictions que le Canada impose sur le plan de la propriété nuisent considérablement à sa capacité de prendre de l'expansion par l'entremise d'acquisitions et restreignent son accès aux capitaux sur les marchés internationaux. Pour dire les choses simplement, si nous émettons des actions pour acquérir un autre exploitant ou réunir de nouveaux capitaux, nous amenuiserons notre propriété canadienne et contreviendrons aux règles relatives à la propriété.

• (0910)

Par le passé, les ventes d'exploitants de satellites ont fait l'objet de processus hautement concurrentiels, et les plus importants exploitants soumissionnaient activement, cherchant ainsi à prendre toujours plus d'expansion. Nous nous attendons donc à devoir nous mesurer à nos grands concurrents dans les processus de vente à venir. Comme ces concurrents ne sont assujettis à aucune restriction en matière de propriété, ils jouissent d'une souplesse de loin supérieure à la nôtre, laquelle leur permet de présenter des offres fort intéressantes pour les vendeurs éventuels.

Je tiens à ce que quelque chose soit bien clair: TéléSAT est très favorable aux marchés ouverts et concurrentiels. Nous avons besoin que les marchés soient ouverts, compte tenu de la nature internationale de nos activités et du fait que la moitié de nos revenus viennent des marchés étrangers. Nous nous colletons quotidiennement avec nos compétiteurs, grands et petits, que ce soit au Canada ou ailleurs dans le monde. Mais nous devons prendre de l'expansion si nous voulons survivre à long terme. Et soyons francs, les règlements actuels du Canada en matière de propriété nous mettent les bâtons dans les roues.

Pour corriger cette grave situation, le gouvernement a proposé des modifications législatives à la Loi sur les télécommunications afin de soustraire les satellites des exigences en matière de propriété. Ces modifications permettront aux exploitants titulaires de permis canadiens de lutter à armes plus égales avec des exploitants étrangers et d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir des concurrents plus efficaces sur les marchés internationaux.

Il est toutefois aussi important de comprendre ce que les modifications législatives proposées ne permettront pas d'accomplir. Les modifications que l'on envisage d'apporter à la Loi sur les télécommunications sont d'une portée très étroite. Aux termes de la loi, les fournisseurs de services par satellite continueront d'être des fournisseurs canadiens, et toutes les autres dispositions de la loi continueront de s'appliquer aux exploitants canadiens. Cet aspect est important pour les radiodiffuseurs canadiens, parce que le CRTC continuera de jouir de vastes pouvoirs pour veiller à ce qu'ils disposent des services de satellite dont ils ont besoin.

En outre, Industrie Canada continuera de pouvoir poursuivre ses objectifs clés en matière d'intérêt public en imposant des conditions dans les permis qu'il délivre aux exploitants canadiens de satellite, les obligeant, par exemple, à fournir des services dans toutes les régions du Canada, y compris le Grand Nord, et de fournir des services par satellite adéquats aux radiodiffuseurs canadiens. Enfin, la Loi sur Investissement Canada continuerait de s'appliquer aux exploitants canadiens.

Je dirais en conclusion que l'industrie des services par satellite est l'une des plus concurrentielles au monde. TéléSAT est une société canadienne florissante au sein de cette industrie concurrentielle internationale; cependant, nous devons prendre de l'expansion si vous nous voulez continuer de réussir et de prospérer à long terme. Les modifications proposées à la Loi sur les télécommunications permettront d'éliminer un obstacle important auquel se butent TéléSAT et d'autres exploitants canadiens sur la route qu'ils parcourent pour atteindre cet objectif vital. Du même coup, les parlementaires peuvent être certains que le gouvernement du Canada a maintenu toutes les mesures nécessaires pour protéger les intérêts des utilisateurs canadiens de satellite.

Voilà qui conclut nos propos ce matin. Merci beaucoup.

Le président: Je vous remercie, monsieur Golberg.

Nous entendrons maintenant une déclaration d'Astral Media inc.

[Français]

M. André Bureau (président du Conseil d'administration, Astral Media inc.): Monsieur le président, membres et personnel du comité, bonjour. Avant tout, je tiens à remercier le comité d'avoir invité Astral à lui faire part de son point de vue sur les règles de propriété étrangère dans le secteur des télécommunications.

Astral, comme certains d'entre vous le savez déjà, est une entreprise de médias canadienne qui est active dans les domaines de la télévision, de la radio, des nouveaux médias et de l'affichage extérieur, tant dans les marchés francophones qu'anglophones de tout le pays. Avec nos 17 chaînes de télévision, nous sommes parmi les plus grands exploitants de services de télévision spécialisée et payante tel Canal D, Vrak, Family Chanel, The Movie Network, ainsi de suite. De plus, nous ne sommes pas intégrés à un câblodistributeur ou à une autre entreprise de distribution de radiodiffusion, EDR ou BDU.

Nous reconnaissons que votre étude n'est pas axée sur l'industrie de la radiodiffusion en particulier. Toutefois, le problème de la propriété étrangère dans le secteur des télécommunications trouve écho auprès des radiodiffuseurs comme nous, puisque nous exerçons maintenant nos activités dans un environnement caractérisé par la convergence entre la radiodiffusion et les télécommunications. Il est en effet de plus en plus vrai chaque jour que les entreprises de câblodistribution, de téléphonie et de communications sans fil se trouvent à offrir une gamme semblable de services de téléphonie, de traitement de données et de radiodiffusion-vidéo.

Aussi, nous sommes favorables aux commentaires déjà présentés au comité selon lesquels l'assouplissement des restrictions à la propriété étrangère dans le secteur des télécommunications doit en même temps être considéré dans ses effets sur les câblodistributeurs et autres entreprises de distribution de radiodiffusion, les EDR, dont les règles de propriété relèvent, elles, de la Loi sur la radiodiffusion. En effet, il serait selon nous plus sensé d'adopter une approche unifiée qui tiendrait compte du fait que tant les activités de télécommunications que les activités de câblodistribution EDR sont exercées par les mêmes sociétés intégrées, et de tenir compte également que bon nombre de ces entreprises exploitent aussi des entreprises de programmation.

• (0915)

[Traduction]

Mme Sophie Émond (vice-présidente, Affaires réglementaires et gouvernementales, Astral Media inc.): Voilà qui met en lumière l'importance de bien saisir toutes les répercussions de la libéralisation des règles de propriété sur le secteur canadien de la radiodiffusion. Même si le débat stratégique sur la propriété étrangère dans le domaine des télécommunications porte principalement sur des questions comme l'accès au capital, l'efficacité économique et le prix à la consommation, les implications politiques diffèrent pour le secteur de la radiodiffusion. Outre les questions industrielles, la propriété étrangère en radiodiffusion soulève des questions sociales et culturelles fondamentales. En effet, la propriété et le contrôle canadiens des radiodiffuseurs, qu'il s'agisse d'entreprises de distribution de radiodiffusion ou de services de programmation, ont permis l'établissement des conditions nécessaires à la création et à la diffusion de contenu reflétant les points de vue et les idées typiquement canadiens.

Cette mesure a joué un rôle essentiel dans l'instauration d'une souveraineté culturelle canadienne dans l'ensemble du contexte nord-américain et d'un secteur économique canadien important et dynamique. Compte tenu de la convergence actuelle des sociétés de communication, ces considérations politiques, culturelles et sociales interviendront inévitablement lorsque vous examinerez les changements potentiels aux restrictions imposées à la propriété étrangère dans le domaine des télécommunications; et il faudra trouver des réponses.

M. André Bureau: Dans les propositions sur la libéralisation de la propriété dans le secteur des télécommunications, comme celle des sociétés de télécommunications et des entreprises de distribution de radiodiffusion, il faut absolument tenir compte du rôle clé que les EDR ont traditionnellement joué dans l'atteinte des objectifs sociaux et culturels figurant dans la Loi sur la radiodiffusion.

Contrairement aux entreprises de télécommunications pure laine, les EDR jouent un rôle actif et crucial en influençant le contenu qu'elles offrent aux consommateurs. Elles ne se contentent pas de diffuser et prennent quotidiennement des décisions en matière de programmation, exerçant ainsi un contrôle et un pouvoir décisionnel sur les services de programmation auxquels les consommateurs accéderont. Elles prennent des décisions fondamentales sur les services qui seront commercialisés, promus et offerts, sur le prix qu'elles paieront pour ces services de programmation et sur les frais qui seront imposés aux consommateurs. L'influence des EDR sur les services de programmation pourrait s'accroître, en raison de la décision récente du CRTC concernant la valeur des signaux des stations conventionnelles de télévision. Ainsi, la libéralisation des restrictions imposées à la propriété des EDR pourrait facilement déboucher sur un degré inacceptable d'influence des entreprises non canadiennes sur le réseau de télédiffusion. En fait, cela pourrait se produire même si on ne modifie pas les règles de propriété qui régissent les services de programmation.

Ainsi, la libéralisation envisagée constitue un changement de politique si fondamental qu'elle nécessitera l'adoption de mesures de précaution minimales afin de compenser les répercussions du contrôle étranger sur les EDR, comme l'adoption de règles interdisant aux entreprises étrangères acquérant le contrôle d'une EDR canadienne d'avoir des intérêts dans des services de programmation qui y sont affiliés, autrement dit, de se dessaisir, comme l'a mentionné Rogers lorsque la société a comparu devant vous. En outre, il faudrait pouvoir imposer des règles de déontologie

plus strictes aux EDR afin de prévenir les pratiques discriminatoires ou les problèmes d'accès au contenu pour les fournisseurs.

Comme vous pouvez le constater, ces mesures sont complexes et pourraient avoir une incidence économique substantielle. Voilà pourquoi nous vous conseillons de réaliser une évaluation exhaustive des implications sur le secteur de la radiodiffusion avant de mettre en oeuvre des changements aux règles de propriété qui régissent le secteur des entreprises de télécommunications et des EDR. Cette évaluation préliminaire pourrait être réalisée par un groupe d'experts indépendant, qui procéderait à des consultations publiques. Un tel groupe a récemment été constitué pour examiner la politique canadienne des télécommunications ainsi que la politique sur la concurrence.

Outre les questions relatives aux restrictions imposées à la propriété étrangère, ce groupe pourrait également être mandaté pour effectuer une étude plus large de la politique et du cadre réglementaire canadiens du secteur de la radiodiffusion, compte tenu de la convergence accélérée du secteur de la radiodiffusion, des entreprises de télécommunications et des nouveaux médias.

• (0920)

[Français]

Mme Sophie Émond: Bien que cette suggestion dépasse le cadre des discussions qui ont lieu devant ce comité et concerne, nous le reconnaissons, des questions propres à la radiodiffusion, qui relève des travaux d'un autre comité parlementaire, nous notons toutefois qu'elle est conforme à la proposition qui a été présentée dans la postface du rapport de 2006 du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications.

Au Canada, nous avons déjà la chance d'avoir un seul organisme de réglementation, le CRTC, qui a le mandat de superviser à la fois le secteur des télécommunications et celui de la radiodiffusion. Il est temps de nous concerter et d'élaborer tous ensemble une politique globale pour le secteur canadien des communications dans sa totalité, peut-être même sous le leadership d'un nouveau ministère des Communications unifié.

Nous vous remercions du temps que vous nous avez accordé et nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci, madame Émond, monsieur Bureau.

Nous allons commencer par M. Garneau.

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

Merci à tous les témoins d'être venus ce matin présenter vos opinions et votre vision pour l'avenir.

Je vais me concentrer sur le secteur des satellites, mais j'aurai une question pour M. Bureau vers la fin.

[Traduction]

Monsieur Goldberg, si je vous ai bien compris... je vais tenter de résumer vos propos et vous pourrez me dire si je fais fausse route. Vous avez clairement indiqué que pour une société comme Télésat, que, soit dit en passant, je considère comme une formidable compagnie qui jouit d'un grand succès depuis 40 ans, il est impératif de prendre de l'expansion pour pouvoir poursuivre ses activités. Si je comprends bien, vous avez atteint le pourcentage maximal de propriété étrangère autorisé par les règlements, et vous ne souhaitez pas emprunter pour prendre de l'expansion. Autrement dit, vous ne voulez pas vous endetter davantage pour l'instant et vous considérez poursuivre votre croissance en effectuant des acquisitions d'entreprises de télécommunications étrangères. Mais cette transaction aura pour effet d'accroître la propriété étrangère au sein de Télésat.

Ai-je assez bien résumé la situation?

M. Daniel Goldberg: Vous avez compris environ 80 p. 100 de la question, ce qui est mieux que ce que j'obtiens habituellement la première fois que j'explique la situation.

Je vous remercie de vos compliments au sujet de Télésat. Je suis d'accord avec vous, c'est une excellente compagnie. Elle s'en sort très bien actuellement et connaît une croissance phénoménale.

Nous croyons effectivement avoir d'autres possibilités de croissance organique; je ne veux donc pas donner l'impression que nous ne serons jamais capables de faire croître davantage notre entreprise à moins de passer par des consolidations. Je crois que c'est possible de le faire et qu'il y a encore des possibilités de croissance organique.

Mais je crois que nous atteignons les limites de notre capacité d'emprunt. Nous avons un niveau d'endettement substantiel actuellement. Comme je l'ai indiqué, nous investissons deux milliards de dollars dans de nouveaux satellites, et je crois que nous allons annoncer la construction d'un autre. À l'heure actuelle, nous sommes en train de construire deux nouveaux satellites. Je crois que d'ici la fin du mois, nous annoncerons un troisième satellite que nous construirons pour Shaw afin d'élargir sa plateforme de radiodiffusion directe à domicile.

Mais c'est un fait, les restrictions en matière de propriété nous empêchent effectivement de croître d'autres manières.

Nous prévoyons que notre secteur continuera de se regrouper et nous devons être de la partie. Nous sommes beaucoup plus petits que les autres exploitants, et pourtant, nous sommes le quatrième fournisseur au monde. Mais nos trois concurrents sont bien plus gros que nous. Ils poursuivront leurs efforts de consolidation, et nous devons être capables de faire de même.

• (0925)

M. Marc Garneau: Comme vous le savez, dans le secteur des télécommunications, certains s'inquiètent que la convergence et l'augmentation de la propriété étrangère ne compromettent notre souveraineté culturelle et une partie du contenu, une inquiétude que je crois, dans une certaine mesure, justifiée. Vous vous êtes efforcé de démontrer que le secteur des services par satellite est différent; j'aimerais donc que vous résumiez très succinctement pourquoi, selon vous, il n'y a pas lieu de s'inquiéter.

M. Daniel Goldberg: J'écoutais attentivement M. Bureau, et je dirais succinctement que nous ne sommes pas une EDR. Contrairement à ces dernières, nous n'avons pas de véritable influence — oubliez « véritable influence »; nous n'avons aucune influence sur la programmation qui est diffusée, que ce soit au Canada ou ailleurs dans le monde.

M. Bureau a indiqué que les EDR ne se contentent pas de diffuser. Or, c'est exactement à cela que se limitent nos activités. Nous fournissons le service de diffusion aux EDR et aux radiodiffuseurs, comme le font d'ailleurs nos concurrents étrangers, qui fournissent également les services de diffusion au Canada aux consommateurs d'ici.

Nous sommes très sensibles aux préoccupations culturelles dans le secteur. Voilà pourquoi nous nous sommes efforcés de circonscrire très précisément la requête que nous avons soumise au gouvernement. Tout ce que nous voulons, c'est un assouplissement des restrictions imposées à la propriété dans notre secteur.

D'autres dispositions nous obligent à offrir nos services de satellite aux Canadiens. Nous ne demandons pas d'assouplissement de ces règles.

En outre, certaines règles exigent que nos satellites desservent l'ensemble du Canada. Nos concurrents arrivent sur le marché et, comme vous pouvez vous l'imaginer, ils s'empressent de couvrir les régions les plus lucratives du Canada. Mais nous, nous devons couvrir l'ensemble du pays. Pourtant, nous ne demandons pas l'assouplissement de ces règles.

Je crois donc que nous ne sommes pas en mesure d'influencer le contenu.

[Français]

M. Marc Garneau: Monsieur Bureau, vous avez entendu le témoignage de M. Goldberg, bien sûr. Vous faites partie, si je puis dire, de la catégorie des clients d'une compagnie comme Télésat Canada. La possibilité que Télésat Canada soit un jour une propriété étrangère à 100 p. 100 vous préoccupe-t-elle, vous et votre compagnie?

M. André Bureau: Cela nous aurait préoccupé, si le scénario suivant avait été possible. Imaginons qu'une entreprise américaine devienne propriétaire de Télésat Canada et qu'il y ait une grande demande aux États-Unis pour de l'espace supplémentaire dans le satellite à cause de la haute définition ou du 3D. Si on avait voulu occuper tout l'espace dans les satellites de Télésat Canada, les utilisateurs canadiens, comme Bell ExpressVu ou Shaw — nous ne sommes pas des clients de Télésat Canada, mais eux le sont —, auraient pu perdre leur place parce que les Américains auraient été prêts à payer 5 ou 10 fois le prix que nous payons actuellement à Bell ExpressVu, et que ce dernier paie ensuite à Télésat Canada, pour avoir accès au satellite. On risquait donc théoriquement de perdre la possibilité de continuer à distribuer nos signaux par satellite.

L'article 28 de la loi n'est pas changé et continue de nous protéger sur ce plan. S'il y avait un problème de cette nature et que Télésat Canada n'avait plus d'espace, le CRTC pourrait même demander à Télésat Canada de mettre fin à des contrats avec des entreprises étrangères pour faire de la place pour les entreprises canadiennes qui en ont besoin. À partir du moment où il n'y a plus de risque que cela puisse nous arriver, on n'a pas d'objection à ce que vient d'exprimer Télésat Canada.

• (0930)

M. Marc Garneau: Merci.

Le président: Merci, monsieur Garneau.

Monsieur Cardin.

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Merci, monsieur le président.

Madame, messieurs, bienvenue au comité.

Je vais d'abord m'adresser aux gens de Télésat. On se souviendra que lorsque la radio par satellite SIRIUS a fait son apparition, les normes canadiennes de contenu n'avaient pas été nécessairement respectées par le CRTC. On se souviendra également que la radio SIRIUS offre aussi peu que 5 p. 100 de services sonores francophones alors que la radio traditionnelle en propose 22 p. 100. Par contre, le CRTC avait vraiment accepté cette condition.

N'y a-t-il pas un risque si, à un certain moment, la propriété étrangère augmente dans le domaine des satellites, en ce qui a trait au contenu et à la clientèle aussi? Vous dites qu'un règlement protège l'espace pour les entreprises canadiennes. Je m'interroge, car j'ai rencontré quelqu'un qui me disait craindre pour la souveraineté et même pour la sécurité canadiennes advenant une augmentation de la propriété étrangère dans le domaine des satellites.

[Traduction]

M. Daniel Goldberg: Je ne suis pas parfaitement au fait de la situation de SIRIUS, mais je crois que la distinction cruciale que l'on peut faire entre les activités de Télésat et de SIRIUS est exactement la même que M. Bureau a faite d'EDR et une entreprise comme Télésat: nous ne sommes pas EDR et ne sommes que les propriétaires d'un moyen de diffusion.

Il me semble que SIRIUS, contrairement à Télésat, prend des décisions au sujet des émissions. L'entreprise choisit le contenu que diffusera son réseau de satellite. Or, ce n'est pas du tout ce que fait Télésat. Nous louons notre capacité aux EDR, aux radiodiffuseurs, qui décident eux-mêmes des types d'émissions qui seront diffusées par le satellite. Ainsi, aujourd'hui, nous ne décidons pas du contenu diffusé par nos satellites. Et nous ne le ferons pas non plus dans l'avenir.

Quant aux mesures de précaution, je crois qu'il s'agit exactement du type de dispositions auxquelles M. Bureau a fait référence. L'article 28.2 de la Loi sur les télécommunications accorde de très vastes pouvoirs au CRTC, des pouvoirs qui lui permettent d'attribuer notre capacité de satellite à d'autres utilisateurs canadiens s'il juge qu'il y a de l'intérêt public.

Outre les larges pouvoirs dont jouit le CRTC aux termes de la Loi sur les télécommunications, Industrie Canada impose des conditions dans le cadre des licences qu'il accorde, et chacun de nos satellites fait l'objet d'une licence délivrée par ce ministère. Il impose des conditions très précises et très strictes, que nous sommes tenus de satisfaire. Il existe donc deux mesures de précaution, une relevant d'Industrie Canada et l'autre, du CRTC. Et je le répète, je considère que SIRIUS, même s'il fait également partie de l'industrie des services par satellite, se trouve dans une situation fondamentalement différente, car contrairement à Télésat, il agit également en tant que programmeur, ce qui n'est pas notre cas.

[Français]

M. Serge Cardin: Dans le cas de satellites comme les vôtres, par exemple, vous pouvez pratiquement vendre l'espace de services à des compagnies autres que des compagnies canadiennes?

M. Daniel Goldberg: Pouvez-vous répéter, s'il vous plaît?

M. Serge Cardin: Vous pouvez vendre des services à d'autres compagnies qu'à des compagnies canadiennes de télécommunications, celles qui sont installées. Je suis quand même un néophyte dans le domaine des satellites. Je n'y suis jamais allé, contrairement à certaines personnes que je connais et qui en sont revenues. À un certain moment, selon la répartition, la distribution, vous auriez droit à de l'espace dans ce grand ciel étoilé. Les satellites, dans le fond,

sont la propriété financière d'un pays et de vous, entre autres, mais une fois qu'ils sont lancés dans l'espace, les services qui peuvent être donnés à des clients différents — parce que vous couvrez quand même assez de territoire —, sont régis par des règles.

J'aimerais que vous me disiez rapidement comment fonctionnent les règles en ce qui concerne les satellites et que, même si c'est votre propriété, il y a une limite aux mesures que vous pouvez prendre.

• (0935)

[Traduction]

M. Daniel Goldberg: Dans l'industrie des services par satellite commerciaux, les satellites eux-mêmes appartiennent à des sociétés individuelles. Nous en possédons 12, et nos concurrents, comme je l'ai indiqué, disposent de flottes bien plus imposantes. Pour pouvoir exploiter des satellites dans l'espace, une société comme la nôtre doit s'adresser à un pays, à une administration, pour pouvoir utiliser une position orbitale et certaines fréquences en orbite. Ainsi, 8 des 12 satellites de Télésat sont exploités à partir de positions orbitales attribuées par le Canada. Dans le cas présent, ces licences sont délivrées par Industrie Canada.

Le satellite lui-même est doté de certains transmetteurs actifs appelés transpondeurs. Le satellite typique, comme ceux que nous proposons à ExpressVu ou à Shaw Direct, par exemple, tend à avoir environ 32 transpondeurs, dont nous louons la capacité. Grâce à ces transpondeurs, nous offrons des services à de nombreuses sociétés de par le monde.

Aujourd'hui, environ 54 p. 100 de nos revenus viennent de clients situés ici, au Canada. Malheureusement pour nous, nous disposons de capacités excédentaires. Ainsi, si Astral ou d'autres utilisateurs canadiens décident d'utiliser davantage notre capacité de satellite, nous la leur offrons avec joie.

Si nos satellites sont utilisés à pleine capacité ou s'ils sont très sollicités, nous rencontrons nos clients actuels et éventuels afin de tenter de les persuader de nous aider à lancer un nouveau satellite. Je vous ai déjà indiqué que je m'attends à ce que nous annoncions la construction d'un nouveau satellite d'ici la fin du mois. Ce nouveau satellite sera principalement destiné à Shaw Direct, qui sera mieux en mesure d'aider les radiodiffuseurs canadiens à assurer une meilleure distribution au Canada. Nous prévoyons que ce satellite servira également à d'autres fins, en desservant le gouvernement du Canada, par exemple. Une partie de sa capacité pourrait également être utilisée par nos clients d'Amérique latine afin de fournir des services de télécommunications de base dans des régions très reculées du Brésil et de la Colombie, un segment de nos activités qui est en pleine croissance.

Aujourd'hui, avec nos satellites, nous avons une meilleure capacité de desservir nos utilisateurs canadiens et étrangers, et nous sommes toujours à l'affût de nouveaux marchés. Nos services des ventes et du marketing s'efforcent sans relâche de rencontrer nos clients canadiens et étrangers pour leur vendre des capacités supplémentaires. Mais sachez que nos concurrents les rencontrent également pour tenter de leur vendre leur propre capacité. La concurrence est donc féroce.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Wallace.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier nos invités de comparaître.

J'aimerais également mettre l'accent sur les satellites, car je n'y comprenais rien jusqu'à ces derniers instants.

Pour que tout soit bien clair et que je comprenne bien le dossier, vous possédez 12 satellites et devez obtenir une licence pour l'espace — et je n'entends pas par là l'espace interstellaire — que vous utilisez, des licences qui sont, dans le cas présent, délivrés pour la plupart par le gouvernement du Canada.

Où sont donc situés les deux autres satellites en orbite?

M. Daniel Goldberg: De notre flotte de satellites, huit se trouvent au-dessus de l'arc nord-américain. Un satellite est capable de couvrir un tiers de la surface terrestre. De nos autres satellites, trois se trouvent au-dessus de la région de l'océan Atlantique et peuvent desservir l'Amérique du Nord, l'Amérique centrale, l'Amérique latine...

M. Mike Wallace: De qui avez-vous acheté les licences pour cet espace?

M. Daniel Goldberg: Nous avons deux licences de la Federal Communications Commission des États-Unis. Une autre nous vient du gouvernement du Brésil, dont l'organisme de réglementation s'appelle Anatel. Nous détenons également une licence du gouvernement du Tonga, qui se charge du dépôt des demandes de positions orbitales et de la délivrance des autorisations aux diverses sociétés.

• (0940)

M. Mike Wallace: En vous écoutant, il est évident que vous êtes favorable à l'ouverture du marché aux capitaux étrangers. Vous avez dit que c'était parce que vous vouliez procéder à des acquisitions, ou parce que cette ouverture vous permettrait de le faire, de magasiner ou de chercher d'autres entreprises de télécommunications par satellite existantes que vous pourriez acheter ou avec lesquelles vous pourriez vous associer. Est-ce exact?

M. Daniel Goldberg: C'est pour deux raisons et vous avez mentionné la première. Il s'agit tout d'abord d'avoir des actions que nous pourrions utiliser pour acquérir d'autres entreprises, parce que ce ne sont pas tous les actionnaires qui veulent être payés comptant. Si on regroupe des entreprises de télécommunications par satellite, on crée de la valeur. Souvent, les actionnaires vendeurs veulent profiter de la valeur créée par cette nouvelle organisation plus grande et plus efficace. Voilà la première raison.

Ensuite, nous aimerions trouver de nouvelles sources de financement. Nous avons déjà une dette d'environ trois milliards de dollars. Nos actifs valent cinq milliards. Nous avons dû trouver du financement d'une manière ou d'une autre, et c'est ce que nous avons choisi. Deux de nos principaux concurrents sont des sociétés cotées en bourse. Lorsqu'ils ont besoin de liquidités, ils peuvent s'endetter ou émettre de nouvelles actions. Nous aimerions pouvoir entrer dans le marché boursier international. Nous pourrions faire entrer Telesat en bourse un de ces jours. Pour améliorer notre financement, nous aurons besoin d'avoir accès au marché boursier international.

M. Mike Wallace: Vous dites que des concurrents ont sollicité vos clients. Sont-ils soumis aux mêmes règles concernant le contenu canadien? Je crois que vous devez respecter des exigences en matière de respect des besoins des Canadiens ou de contenu canadien, je ne connais pas le libellé exact. Vos concurrents doivent-ils se plier aux mêmes exigences?

M. Daniel Goldberg: Non.

M. Mike Wallace: Vous devez respecter ces conditions parce que vous êtes Canadien.

M. Daniel Goldberg: C'est ça. Cette situation est anormale. Nos concurrents américains et européens entrent dans notre marché et nous perdons trop de clients à leur avantage, notamment au MDN. Nous avons perdu des clients intéressants récemment.

Nos concurrents débarquent et on ne leur demande pas de payer de droits de licence au Canada. Ils n'ont pas à couvrir le pays en entier. Ils n'ont pas à suivre les mêmes règles que le CRTC nous impose, ce qui pourrait réduire notre capacité dans d'autres domaines.

M. Mike Wallace: Ils n'ont rien de cela à gérer.

M. Daniel Goldberg: Non. Rien. Depuis maintenant 10 ans, on leur permet d'entrer au pays et de nous concurrencer, et ils le font. Nous avons 12 satellites. Industrie Canada a émis des licences pour 75 satellites étrangers. Ils envahissent le sud du pays.

M. Mike Wallace: Combien y a-t-il de satellites là-haut?

M. Daniel Goldberg: Des satellites commerciaux...

M. Mike Wallace: Je veux dire, à des fins commerciales.

M. Daniel Goldberg: Des satellites de télécommunications? Il y en a quelques centaines.

M. Mike Wallace: Vraiment? Je n'aurais jamais pu savoir.

M. Daniel Goldberg: Je vous ai dit qu'Intelsat en avait 56. Ils en font fabriquer huit autres. Nous devenons de plus en plus petits par rapport aux gros joueurs.

M. Mike Wallace: S'il n'y a pas de changements, y a-t-il un risque que vous...

M. Daniel Goldberg: Nous serons de plus en plus marginalisés. Absolument.

M. Daniel Goldberg: Absolument.

M. Mike Wallace: D'autres pays imposent-ils le même genre de restrictions?

M. Daniel Goldberg: Non.

M. Mike Wallace: Vous n'avez pas été confrontés à ces restrictions nulle part...

M. Daniel Goldberg: Le Mexique impose des restrictions. À l'extérieur du Mexique, nos principaux concurrents sont Intelsat, Eutelsat et SES. Ces entreprises ne sont soumises à aucune restriction.

M. André Bureau: Premièrement, une petite correction s'impose. Nous ne produisons pas d'émissions. Notre philosophie consiste à travailler avec des producteurs indépendants, à qui nous achetons les émissions.

L'enjeu fondamental se trouve dans la deuxième partie de votre question. Supposons que demain, on laisse Verizon entrer au Canada. Supposons que cette entreprise achète Rogers. Tout à coup, nous devons négocier avec Rogers, tout d'abord pour avoir accès à son réseau, ensuite, pour que Rogers fasse la promotion de nos chaînes. Ensuite, nos services font partie d'ensembles décidés par Rogers. C'est le rôle actuel de l'EDR; il groupe des services ensemble. Il nous paie ce qu'il croit être la valeur de notre service. Il facture aux clients. Nous n'avons aucun accès aux clients. Nous ne savons même pas qui ils sont. L'EDR contrôle tous ces aspects.

Ce que nous voulons dire, c'est qu'ils ne sont pas que des tuyaux ou de simples opérateurs, sinon ils n'interviendraient pas dans le contenu. Les décisions des EDR, qu'ils utilisent le câble ou les satellites, comme ExpressVu ou Shaw, ont des répercussions sur le contenu que nous diffusons parce qu'ils décident où et comment ils vont offrir nos signaux, ils décident si nos signaux se trouvent sur la grille numérique ou sur la grille analogique, ils décident si nos signaux sont groupés avec des services intéressants ou avec des services qui ont une très faible pénétration. Ils ont un droit de vie ou de mort sur nous. C'est pour cette raison qu'ils font partie du système de radiodiffusion, parce qu'ils sont intimement liés à nos activités et à nos succès. Ce ne sont pas que de simples opérateurs. C'est pourquoi nous disons qu'il ne suffit pas de réglementer les diffuseurs. Nous devons les considérer comme faisant partie du système de radiodiffusion, contrôlé et supervisé par une seule autorité. Sinon, nous pourrions perdre notre accès aux EDR et être mis de côté.

● (0945)

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons la parole à M. Masse.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'être ici.

Monsieur Goldberg, vous avez tenu des propos intéressants relativement aux différents niveaux de concurrence existants et aux exigences qui ne sont pas les mêmes pour votre entreprise, établie au Canada, et vos concurrents étrangers.

Je crois que de nombreuses personnes présument qu'en général, les satellites couvrent toute la planète, ce qui n'est pas... Comme vous l'avez mentionné, un satellite peut couvrir certaines zones précises. Il faut tenir compte du type d'investissement, du positionnement et d'une foule d'autres détails. Je ne crois pas que les gens en sont conscients.

Je m'inquiète toutefois de ce qui pourrait se produire si nous ouvrons la porte à la propriété étrangère et que Telesat était achetée, par exemple, par une entreprise appartenant à des intérêts américains ou étrangers. Vous avez dit que nous disposions d'un ensemble de règles qui pouvaient être appliquées dès maintenant. Qu'est-ce qui empêcherait cette entreprise, qui serait sous le contrôle effectif d'étrangers, d'éviter toute tentative d'application des règlements sur le contenu canadien en faisant appel à l'ALÉNA? Cette entreprise pourrait facilement prouver que ses concurrents ne sont pas tenus de respecter les mêmes exigences et que ses activités en souffrent.

M. Daniel Goldberg: Il y a un certain nombre de choses. Industrie Canada, qui émet les permis, possède un énorme pouvoir de dissuasion. Prenez notre concurrent américain. Actuellement, la FCC émet des permis à divers exploitants, dont certains ont leur siège social aux États-Unis, mais aucun n'est la propriété d'investisseurs américains. Je parle d'Intelsat, que tout le monde dans mon secteur considère comme une entreprise américaine. Au risque de me répéter, c'est un géant dans notre industrie. Intelsat appartient à un fonds britannique de capitaux propres. Pourquoi la FCC, le Département d'État et le Pentagone ne craignent-ils pas que ce fonds britannique ignore ses conditions de licence et agisse à l'encontre de l'intérêt public? C'est parce qu'à tout moment, la licence peut être révoquée, ce qui les sort effectivement du marché. Lorsqu'on investit 300 millions de dollars et qu'on établit son entreprise dans cet espace orbital, l'appareil qui se tient au-dessus de nos têtes est d'une importance capitale. Par exemple, nous respectons scrupuleusement nos conditions de licence au Brésil, aux États-Unis,

à Tonga, parce que si nous ne le faisons pas, nous risquons de perdre nos licences. Si ça arrivait, nous aurions de très graves problèmes.

Écoutez, j'ai tout simplement dit qu'à certains égards, le fait de devoir concurrencer, au Canada, des concurrents qui sont plus gros et qui ne sont pas soumis aux mêmes règles que notre entreprise, qui possède une licence canadienne, est exaspérant. L'inverse est aussi vrai quand nous faisons notre entrée dans certains marchés étrangers. Cependant, on ne peut pas être soumis aux règles de toutes les autorités locales, sinon, on risque de s'embourber dans un cadre réglementaire incohérent, ce qui aurait des effets dévastateurs sur l'ensemble de notre modèle opérationnel.

Donc, oui, c'est vrai, d'une certaine façon, ils sont dans une position de concurrence déloyale lorsqu'ils sont au Canada. Ils n'ont pas à respecter ces règles. De même, ils pourraient dire la même chose lorsque Telsat brasse des affaires aux États-Unis, puisque nous ne couvrons pas tout le territoire américain. Nous ne sommes pas en mesure le faire. Nous ne pouvons pas offrir nos services dans l'extrême Nord ou à l'extrémité de la Floride. Ça ne se passe pas comme ça.

Nous ne payons de droits de licence aux États-Unis parce que nous en payons ici. Les droits de licence d'Industrie Canada sont cinq fois plus élevés que ceux de la FCC, mais ça, c'est un autre problème.

D'autres pays ont conclu qu'ils avaient des outils adéquats pour contrôler le comportement des fournisseurs de télécommunications par satellite autrement que par le contrôle de la propriété. On peut le faire en se servant des conditions de licence et, comme nous l'avons fait pour la Loi sur les télécommunications, en adoptant d'autres lois et règlements. Cette façon de faire a bien servi notre secteur.

● (0950)

M. Brian Masse: Vous avez également parlé de la possibilité d'obtenir des contrats du gouvernement dans le domaine spatial avec le nouveau satellite que vous aurez bientôt. Devrait-on s'inquiéter? Certaines personnes pourraient considérer que le fait qu'un gouvernement étranger puisse contrôler les capacités du gouvernement du Canada constitue une question de sécurité nationale. Que répondez-vous à ces personnes?

M. Daniel Goldberg: La triste vérité, c'est qu'actuellement, le gouvernement du Canada utilise plus les services de nos concurrents étrangers que les nôtres. Je pense à Intelsat, ou à Inmarsat, qui sont de gros fournisseurs du gouvernement fédéral.

Nous fournissons quelques services au gouvernement du Canada. Je m'étonne que nous ne puissions pas en faire plus. Nous essayons, mais je dirais que les besoins du gouvernement en matière de télécommunications par satellite, du moins en ce qui concerne les services que nous pouvons offrir, sont comblés en grande partie par des concurrents de Telesat.

M. Brian Masse: Je vois.

Ma prochaine question s'adresse à MM. Bureau et Goldberg. Très rapidement, une des choses que nous avons entendues ici, c'est que si nous levons les barrières relatives à la propriété étrangère, le consommateur en sortira gagnant.

En utilisant vos propres scénarios, pourriez-vous nous donner un exemple de situation où les consommateurs seraient avantagés? Là réside l'argument convaincant, dans la bonification et l'amélioration de services qui coûteraient moins cher. Serait-il possible de donner des exemples?

M. Daniel Goldberg: Je peux peut-être commencer par le secteur des satellites.

En réalité, si la société Télésat devient progressivement marginalisée, la concurrence dans ce marché va diminuer, ce qui va nuire aux consommateurs canadiens. Je ne vois pas comment je pourrais le dire autrement.

Nous faisons tout ce que nous pouvons, sur une base quotidienne, pour faire concurrence à ces grands exploitants. Étant donné que ces entreprises sont plus importantes que nous, elles sont également plus efficaces dans leurs activités. Cela revient à l'aspect que j'ai mentionné, les économies d'échelle — cela veut dire qu'en situation de concurrence directe, ces sociétés peuvent battre nos prix et obtenir quand même sur leur investissement un rendement supérieur au nôtre. Il ne faudrait pas nous retrouver dans cette situation. Il faut que nous continuions à prendre de l'expansion, à accroître notre productivité, pour pouvoir continuer à jouer notre rôle dans le marché, celui de concurrent dynamique.

Si nous nous marginalisons progressivement, il y aura moins de concurrence sur le marché, moins de fournisseurs pour les diffuseurs et les autres utilisateurs — y compris le gouvernement — de la capacité de nos satellites et ce n'est pas une situation souhaitable.

M. André Bureau: Si vous le permettez, monsieur le président, j'aimerais donner deux réponses à votre question. La première concerne le contenu, ou l'accès à un service plus varié ou plus diversifié. Je vais prendre la télévision payante, comme exemple. Au Canada, il y a trois exploitants de télévision payante. Ils offrent tout ce qu'offrent les cinq services de satellite américain sur leurs trois chaînes. Pour le prix d'une, vous obtenez tout ce qu'offrent les trois services américains de télévision payante. On ne peut dire qu'il y a un manque d'accès à une programmation diversifiée.

Le deuxième aspect est, je pense, important à la fois pour les consommateurs et pour les acteurs de ce secteur, parce que nous dépendons de leur force et de leur disponibilité. Le gouvernement a accordé des licences — et le CRTC en a finalement accordé — à un certain nombre de nouveaux acteurs dans le domaine de la téléphonie sans fil. Ces nouveaux acteurs ne font que commencer à exercer leurs activités. Ils ont investi des centaines de millions de dollars. Si demain le gouvernement canadien autorisait une société américaine — comme Verizon ou AT&T ou une autre — à exploiter ce marché avant que les nouveaux arrivés aient pu mettre en œuvre leur plan d'affaires et commencer à rentabiliser les millions de dollars qu'ils ont investis sur le territoire canadien, je ne pense pas que cela serait équitable. Il me paraît prématuré d'examiner cette option.

Je pense qu'il n'est pas nécessaire de s'engager très vite dans cette direction. Nous allons multiplier la concurrence par deux dans ces services d'ici un an à un coût très élevé. Si le gouvernement disait aujourd'hui: « vous avez donné beaucoup d'argent pour pouvoir exercer vos activités ici, mais je vais vous dire que nous venons d'autoriser ces entreprises géantes des États-Unis à venir vous faire concurrence ici », je ne pense pas que ce serait la bonne façon d'agir. Je pense que ce serait vraiment très injuste d'agir de cette façon à l'égard de ces nouveaux arrivés.

Cela ne profiterait pas aux consommateurs.

• (0955)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bureau.

Monsieur Rota.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président, et j'aimerais remercier les témoins d'être venus ce matin.

Je crois que je vais commencer par m'adresser à monsieur Goldberg. Si nous examinons les fournisseurs de transmission par satellite dans le monde entier, comme vous l'avez mentionné, nous constatons qu'il y a quatre grands acteurs. Vous êtes le quatrième acteur. Les trois autres sont beaucoup plus importants que vous et nous constatons de plus en plus que la libéralisation des transmissions au moyen de différents véhicules entraîne des fusions. Télésat serait un excellent achat pour l'une des trois grandes sociétés et cette entreprise viendrait compléter de belle façon son portefeuille.

Ce qui me préoccupe, ce sont les utilisateurs canadiens du service. Je comprends que l'article 28 protège les émetteurs. Est-ce que cette disposition parle du coût du service? Je m'inquiète pour le nord du Canada, que vous desservez actuellement, ce qui est très important, parce que les utilisateurs ont largement recours au service par satellite.

Dans le sud du Canada et dans la partie nord des États-Unis, en allant aussi loin que l'on peut vers le sud, la population est beaucoup plus dense. Il y a de la densité. Qu'est-ce qui pourrait empêcher une société de communications par satellite de modifier l'orientation de ses transpondeurs pour qu'ils puissent desservir des régions plus vastes, plus densément peuplées et probablement plus rentables?

Ce qui m'inquiète, c'est que nous avons un service — et bien entendu, il est là dans l'espace, dans notre espace — mais tout d'un coup, on le dirige ailleurs dans une zone qui est plus profitable, que ce soit le sud du Canada ou le nord des États-Unis. Cela ne fait pas de différence parce que les gens qui vivent dans le nord du Canada n'ont pas encore le service dont ils ont besoin. Qu'est-ce qui empêcherait que cela se produise?

M. Daniel Goldberg: Qu'est-ce qui empêche que cela se produise...

M. Anthony Rota: Qu'est-ce qui va empêcher que cela se produise d'ici quelque temps? Pour le moment, nous avons l'espace. Il suffit tout simplement de lancer d'autres satellites. Qu'est-ce qui nous empêche de dire que tout à coup nous n'avons plus beaucoup d'espace, qu'il faudrait simplement réorienter le service et que tout ira bien? Il y aura forcément un perdant.

M. Daniel Goldberg: Cela serait une violation des conditions de notre licence, je vous le dis carrément, de sorte que nous ne pouvons pas le faire. Cela ne changerait pas même si les propriétaires de notre société changeaient. Aux termes de notre licence d'Industrie Canada, nous sommes tenus de couvrir l'ensemble du Canada, et c'est ce que nous devons faire.

Il est très facile de dire si des satellites couvrent l'ensemble du Canada ou ne le font pas. S'ils ne couvrent pas tout le Canada, Industrie Canada révoquerait leurs licences et les actionnaires subiraient une perte très importante. Personne ne penserait tout à coup à violer les conditions d'une licence.

Je peux vous dire qu'aujourd'hui, nous couvrons effectivement le Nord; nous pensons qu'il offre de bonnes possibilités commerciales. Nous avons, à l'heure actuelle, un surplus de capacité de transmission par satellite que nous espérons pouvoir offrir de façon à fournir de meilleurs services dans le Nord. Nous espérons qu'une partie du financement de stimulation de l'utilisation des bandes larges servira à le faire. Nous espérons qu'une partie de cette capacité sera utilisée grâce aux initiatives associées à la souveraineté dans le Nord.

Mais au départ, la réponse est que les conditions de la licence sont très claires: il faut couvrir l'ensemble du Canada. C'est ce que nous faisons et cela ne dépend pas des propriétaires de l'entreprise.

•(1000)

M. Anthony Rota: J'aimerais vous expliquer pourquoi j'ai posé cette question et pourquoi elle m'a intéressée. Vous avez fait une déclaration au sujet du fait que les règlements changeaient complètement d'un pays à l'autre. La société multinationale qui voudrait utiliser une série de règlements dans le monde entier ou dans les pays où elle est active éprouverait de grandes difficultés à le faire.

Une grande multinationale aurait probablement une grande influence sur le gouvernement d'un petit pays et sur sa réglementation. Pensez-vous qu'il pourrait y avoir un changement dans ce domaine ou une évolution? Et ensuite tout à coup... Il est facile de dire que nous avons ce service aujourd'hui, parce que nous avons un système réglementé. Est-ce que cette société multinationale ou transnationale aura le pouvoir de modifier les politiques d'un pays et est-ce que cela risque de mettre en danger les sociétés canadiennes de transmission?

M. Daniel Goldberg: Je ne le pense pas. J'ai décrit une situation où nous avons 12 satellites, dont 8 bénéficient d'une licence d'Industrie Canada et 4 d'autres organismes de réglementation. Cette situation convient également à nos concurrents. Ils ont des satellites dans des positions orbitales autorisées par toute une série de gouvernements différents et tout comme nous, ils s'efforcent de respecter scrupuleusement tous les cadres réglementaires que leur imposent les différents organismes qui attribuent les licences.

Si c'est un organisme de réglementation brésilien qui vous accorde une licence, eh bien, il faut couvrir l'ensemble du Brésil et respecter certaines obligations d'intérêt public. Si vous avez une licence d'Industrie Canada, c'est la même chose, il faut couvrir l'ensemble du Canada et respecter des obligations distinctes en matière de R et D, d'autres obligations d'intérêt public. C'est la même chose avec tous les gouvernements qui octroient des licences.

En tant qu'exploitant, d'exploitant important... et je considère que nous sommes un exploitant important. Je considère qu'Intelsat, SES et Eutelsat sont encore des exploitants encore plus importants. Nous prenons tous très au sérieux... ce sont ces autorisations qui nous permettent d'exercer nos activités. C'est une excellente chose que d'investir 300 millions de dollars dans un satellite et de le placer sur orbite, mais si on vous interdit d'utiliser une position orbitale, vous devez cesser vos opérations.

M. Garneau a mentionné le fait que Télésat existe depuis 40 ans. Ce n'est pas un secteur nouveau. Cela fait maintenant des dizaines d'années que ces sociétés existent et je ne pense pas qu'il y ait eu un seul cas où un exploitant, qu'il soit grand ou petit, s'est moqué des conditions de la licence que lui a attribuée un gouvernement. Je n'en connais pas un seul.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Van Kesteren.

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

Merci à tous d'être venus. Je voulais revenir à la question des satellites.

Monsieur Goldberg, avez-vous dit 17 000 kilomètres? Est-ce bien à cette distance que vous mettez les satellites en orbite?

M. Daniel Goldberg: J'ai parlé de 36 000 kilomètres.

M. Dave Van Kesteren: 36 000 kilomètres. Très bien. Donc, si la lune est —

M. Daniel Goldberg: Vous ne vous adressez pas à la bonne personne.

Des voix: Oh, oh!

M. Dave Van Kesteren: J'ai parlé de 17 000, vous mentionnez donc un quart...

M. Daniel Goldberg: C'est beaucoup, beaucoup, beaucoup plus haut.

M. Dave Van Kesteren: C'est à 36 000 kilomètres. Est-ce que tous les satellites orbitent à cette distance?

M. Daniel Goldberg: Non. Il y a l'arc géostationnaire, de sorte qu'un satellite situé à cette distance de la terre tourne autour de la terre à peu près à la même vitesse que la terre tourne sur elle-même.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce pour cette raison qu'à cette distance, étant donné que la force gravitationnelle ne...?

M. Daniel Goldberg: Oui.

M. Dave Van Kesteren: Très bien. Qu'est-ce qui l'empêche de retomber sur terre? Avez-vous des fusées sur ces engins?

M. Daniel Goldberg: C'est simplement la gravité. Il va rester sur cette orbite, mais le satellite, comme vous pouvez l'imaginer... Pensez à une antenne ExpressVu ou Shaw Direct; c'est une petite antenne sur le sol. Le satellite doit demeurer dans un point très précis du ciel.

Il y a des propulseurs sur le satellite. Si vous venez à notre siège social du chemin Blair... J'invite tous les membres du comité, si cela les intéresse, et nous ne sommes qu'à 10 minutes d'ici — à venir nous voir. Nous avons de vrais spécialistes des fusées qui travaillent à Télésat, des ingénieurs extrêmement spécialisés qui ont reçu une formation en mécanique orbitale. Ils arrivent à placer un satellite qui se trouve dans l'espace à 36 000 kilomètres de la terre dans une très petite lucarne.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur le président, je vous invite à prendre cette offre très au sérieux. Absolument. Je pense...

M. Daniel Goldberg: Je peux vous dire que Télésat est une grande réussite canadienne. Nous sommes très fiers de ce que nous faisons. Nous avons un personnel très compétent et nous serions ravis que vous veniez voir ce que nous faisons.

M. Dave Van Kesteren: Il pourrait donc répondre à beaucoup de ces questions, comme qu'est-ce que le carburant...

M. Daniel Goldberg: Il pourrait vous répondre.

M. Dave Van Kesteren: Vous ne savez pas quel genre de carburant ils utilisent?

Une voix: Un carburant cher.

M. Dave Van Kesteren: Est-ce qu'il s'épuise? À quel moment...

•(1005)

M. Daniel Goldberg: Je sais qu'il est très toxique.

Non, c'est un carburant très spécialisé et qui coûte très cher. La vie commerciale du satellite dépend en grande partie de la quantité de propergol qu'il transporte. Un satellite dure à peu près 15 à 20 ans, à moins qu'il y ait une anomalie. Il y a parfois des anomalies, ce qui explique que plus vous avez de satellites en orbite, plus vous pouvez gérer facilement ces anomalies.

M. Dave Van Kesteren: Quels sont les pays qui construisent ce genre de choses? Je connais MacDonald, Dettwiler...

M. Daniel Goldberg: MDA a la capacité de construire...

M. Dave Van Kesteren: Est-ce que nous parlons de sociétés canadiennes?

M. Daniel Goldberg: Non.

M. Dave Van Kesteren: Combien y a-t-il de sociétés canadiennes qui construisent ces satellites?

M. Daniel Goldberg: Combien y en a-t-il qui construisent le genre de satellites que nous utilisons? Zéro.

M. Dave Van Kesteren: Zéro. MacDonald, Dettwiler, qu'est-ce que...

M. Daniel Goldberg: MDA fabrique des composantes qui sont montées sur nos satellites. Bien souvent, il fabrique les antennes qui sont fixées sur nos satellites. Il y a une société appelée COM DEV qui fabrique des circuits de commutation pour nos satellites. Mais, dans l'ensemble, les satellites dont nous avons besoin — des satellites très grands et très puissants — sont construits aux États-Unis par Boeing, Lockheed et un de nos actionnaires, Loral. Ils sont faits en Europe par Astrium, qui fait partie d'EADS et par Thales et il y a aussi les Russes qui ont cette capacité. Les Indiens et les Japonais possèdent également une capacité, mais elle est moindre.

M. Dave Van Kesteren: Nous ne sommes donc pas très présents dans le domaine de la construction des satellites, et encore moins...

M. Daniel Goldberg: Pas de ce genre. Je dirais que le Canada est assez présent pour ce qui est des activités dans l'espace. Télésat est vraiment un leader mondial. MDA est reconnu comme un leader mondial, tout comme COM DEV.

M. Dave Van Kesteren: Qui lance ces satellites? Il doit y avoir des pays comme la France, les États-Unis...

M. Daniel Goldberg: Oui. Les États-Unis ont cette capacité, même si elle est pratiquement réservée exclusivement aux missions gouvernementales. Pour les satellites commerciaux, il faut utiliser les lanceurs d'Arianespace, un consortium européen, ou les deux lanceurs des Russes. Les six derniers satellites que nous avons lancés ont utilisé des lanceurs russes, tout comme les deux prochains, et peut-être les trois prochains que nous allons envoyer dans l'espace. Les Chinois ont également cette capacité, mais les limitations à l'exportation qu'imposent les États-Unis nous empêchent d'utiliser les satellites chinois parce que pratiquement tous les satellites utilisent dans leur structure une technologie américaine.

M. Dave Van Kesteren: Je veux simplement vous demander, rapidement, encore une fois, à combien de kilomètres ils se trouvent?

M. Daniel Goldberg: J'ai dit à 36 000 kilomètres.

M. Dave Van Kesteren: C'est incroyable, je devrais probablement poser à M. Garneau certaines de ces questions. N'y a-t-il pas des radiations...

M. Daniel Goldberg: Nous avons un expert là-bas.

M. Dave Van Kesteren: N'y a-t-il pas une ceinture de radiations, la ceinture de radiations Van Allen, ou quelque chose de ce genre dont il faut tenir compte? Où se trouve cette ceinture par rapport à la Lune et à la Terre?

M. Marc Garneau: Ce n'est pas un facteur; à 36 000 kilomètres, le satellite peut rester en permanence au-dessus du même endroit sur Terre. Il tourne avec la Terre. C'est ce que veut dire l'adjectif géosynchrone. C'est important.

M. Dave Van Kesteren: Enfin, ma dernière question est la suivante: et la nouvelle technologie? Quelles vont être les nouveautés?

M. Daniel Goldberg: Dans le domaine de la technologie des satellites, la plupart des améliorations concernent la construction de satellites de grande taille. Plus le satellite est puissant, plus il est possible de transférer à un utilisateur une grande quantité de données, une large bande passante. C'est un aspect très important. Les faisceaux sont de plus en plus concentrés. Pensez à une lampe de poche. Plus l'espace éclairé est étendu plus la lumière est faible. Lorsque vous concentrez le faisceau de la lampe, vous obtenez beaucoup plus d'intensité, ce qui veut dire que vous pouvez transmettre beaucoup plus de choses, de sorte que certains services que nous fournissons... nous offrons des services Internet bidirectionnels grâce à des satellites qui utilisent des faisceaux très concentrés. Nous travaillons avec une société appelée Barrett qui fournit ces services dans les zones rurales du Canada.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur le président, si je peux ajouter quelque chose, j'étais très sérieux au sujet de cette visite. Nous ne faisons pas très souvent des visites sur place, mais je crois que nous devrions sérieusement étudier la possibilité de faire cette visite.

Le président: Très bien, nous allons y réfléchir.

Je ne sais pas si vous avez raison de parler de 36 000 kilomètres, parce que cela représente 36 millions de mètres, soit à peu près 100 millions de pieds. Cela me semble...

M. Dave Van Kesteren: C'est exact.

Le président: Cela me semble...

M. Daniel Goldberg: Le chiffre est proche de 35 796, mais nous fournirons au comité le chiffre exact...

Le président: Les avions volent à 30 000 pieds... J'ai du mal à croire que les satellites se trouvent à 100 millions de pieds, mais quoi qu'il en soit, je vais laisser les experts résoudre ce problème.

M. Daniel Goldberg: Où est M. Garneau quand j'en ai besoin?

Le président: Nous allons maintenant donner la parole à M. Bouchard.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Je vous remercie, monsieur le président.

Bienvenue, madame Émond, et bienvenue également, messieurs.

Ma première question s'adresse à M. Goldberg. M. Bureau pourrait sans doute également nous faire part de ses commentaires. Certains observateurs soutiennent que l'ouverture du marché des entreprises de télécommunications aux intérêts étrangers finira par avoir une incidence sur le contenu de la programmation, de sorte que les contenus canadien et québécois s'en trouveraient réduits.

Convendez-vous de cet énoncé, et sinon, pourquoi?

• (1010)

[Traduction]

M. Daniel Goldberg: Je vais uniquement parler de l'assouplissement des règles en matière de propriété dans le secteur des satellites. Comme je l'ai dit, je ne pense pas que la suppression des restrictions en matière de propriété pour les exploitants canadiens de satellite aura un effet sur les questions de contenu ici au Canada, qu'il s'agisse des services en français ou en anglais.

Comme nous avons essayé de l'expliquer, nous ne sommes aucunement en mesure d'influencer le contenu qui est distribué par nos satellites. Ce sont là des choix que font nos clients, qui sont des EDR ou des diffuseurs. Nous donnons parfois aux diffuseurs un accès direct à notre capacité de distribution.

Pour ce qui est de la question plus précise de la réforme des règles en matière de propriété dans le secteur des satellites, je dirais que l'assouplissement de ces règles n'aura aucun effet sur les contenus que ce soit au Québec ou ailleurs au Canada.

[Français]

M. André Bureau: Monsieur Bouchard, l'assurance donnée par Télésat Canada se trouve au paragraphe 28(2) de la Loi sur les télécommunications. Ce paragraphe prévoit que s'il y avait un jour une dispute entre le distributeur des services, Bell ExpressVu par exemple, et Télésat Canada, et que Bell ExpressVu ait besoin de capacité additionnelle si ses services étaient distribués en haute définition, ce qui nécessite plus d'espace si le système de compression n'est pas suffisant, on pourrait alors demander au CRTC d'agir comme arbitre non seulement pour imposer qu'on leur donne de l'espace, mais également pour imposer à quelles conditions ce serait fait. C'est la seule protection que l'on a.

Je reviens maintenant à votre autre question sur les utilisateurs de satellites — Bell ExpressVu et Shaw — et sur l'impact que cela peut avoir chez nous. On a dit que Bell ExpressVu ou Shaw n'étaient pas que des courroies de transmission du contenu. Ils sont très impliqués dans le service lui-même. Ils choisissent les services et négocient avec nous le prix pour nous offrir ces services. Ce ne sont pas des tarifs imposés ni réglementés, ils doivent être négociés avec eux, service par service. Ils peuvent décider qu'il n'y a pas de place pour notre service aux conditions demandées, à moins qu'on ne leur donne gratuitement.

Ce n'est donc pas un rôle de transporteur public de télécommunications, qui a des tarifs déjà approuvés ou qui a des mécanismes pour les faire approuver. Il faut négocier avec eux. Ils font la promotion de nos services. Comme je l'ai dit tout à l'heure, on ne connaît même pas nos abonnés. L'entreprise de distribution les connaît car elle envoie des factures à la fin du mois. Ils ont donc un contrôle réel sur nos activités.

On ne dit pas que nous ne voulons que le statu quo et que vous ne bougiez pas du tout. Si, un jour, vous considérez qu'il est nécessaire d'abolir les restrictions à la propriété étrangère, faites ce que les deux études des groupes d'experts vous ont recommandé. Prenez le temps de considérer quel est l'impact possible sur les services de radiodiffusion au Canada si vous changiez les règles de propriété étrangère sur le plan des distributeurs, que ce soit par câble, par satellite, que ce soit Bell ExpressVu ou Shaw.

On aura l'occasion, à partir de ce moment, d'examiner sérieusement les répercussions et les mécanismes à mettre en place pour assurer qu'on maintient notre système de radiodiffusion qui fait l'envie du monde entier. On a beaucoup plus de qualité et de diversité de services qu'en France et qu'en Angleterre. Il n'y a que les États-Unis qui offrent plus de services que nous. On a tous les services, tous les genres. On a 250 services spécialisés qui ont été approuvés par le CRTC. En France, ils n'ont pas cela, en Angleterre, ils n'ont pas cela. On a un système de radiodiffusion canadien dont on devrait être très fier et on devrait s'assurer que ça continue à fonctionner comme ça parce que c'est pour le bien des Canadiens, qui ont un choix que personne d'autre au monde n'a, à part les Américains.

• (1015)

[Traduction]

Le président: Merci, M. Bureau.

Nous allons maintenant passer à M. Lake.

Je n'en reviens pas de ces 38 000 kilomètres. L'analyste m'a dit qu'il avait vérifié et que c'était bien exact. Les avions volent à

10 kilomètres, de sorte que nous parlons d'un objet qui se trouve dans l'atmosphère à une distance 3 800 fois plus éloignée de la Terre qu'un avion.

M. Daniel Goldberg: Cela coûte 100 millions de dollars pour lancer ces engins.

Le président: C'est simplement incroyable.

Monsieur Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Pendant que vous aviez cette discussion, j'ai utilisé mon BlackBerry fait au Canada. Je ne sais pas très bien de quel satellite on parle, mais d'après Wikipedia:

L'orbite circulaire géosynchrone située dans le plan de l'équateur terrestre a un rayon d'environ 42 164 km (26 199 milles) (à partir du centre de la Terre). Le satellite situé sur cette orbite se trouve à une altitude d'environ 35 786 km (22 236 m) au-dessus du niveau moyen de la mer.

Voilà.

J'ai plusieurs questions, mais ma première s'adresse à vous, monsieur Goldberg.

Avez-vous des concurrents qui fournissent également des services comme la télévision ou la radio ou des services téléphoniques, des choses de ce genre? Vous dites que Télésat ne s'intéresse pas à ce genre de chose.

M. Daniel Goldberg: Non. Je dirais que nos concurrents font en fait la même chose que nous, c'est-à-dire qu'ils fournissent des conduits aux utilisateurs, qui décident ensuite de ce qu'ils veulent faire passer par ces conduits et, encore une fois, cela peut être des gouvernements, des sociétés de télécommunications, des fournisseurs de service Internet, des diffuseurs ou des fournisseurs de plateforme vidéo à chaînes multiples, que nous appelons ici les EDR.

M. Mike Lake: Les règles vous obligent à fournir des services aux distributeurs canadiens, est-ce bien vrai? Comment fonctionnent ces règles sur le plan des chiffres? De quelle loi relèvent-elles et comment sont fixés les prix demandés pour les services que vous fournissez?

M. Daniel Goldberg: Je peux m'adresser ici à mon collègue, encore une fois.

Je dis qu'il y a deux choses. Encore une fois, il y a les exigences d'Industrie Canada. Avant même de lancer un nouveau satellite, nous devons offrir la capacité de ce satellite à des utilisateurs canadiens et nous publions des annonces publicitaires dans les journaux. Les gens qui utilisent les services de satellite ne sont pas nombreux, de sorte que nous les connaissons de toute façon.

Écoutez, le gouvernement n'a pas vraiment besoin de nous dire qu'il faut vendre nos services de satellite au Canada ou ailleurs; nous avons une forte motivation économique. Mais même en dehors de cette motivation économique, les licences que nous accorde Industrie Canada nous obligent, en vertu des règlements, à offrir notre capacité de transmission aux utilisateurs canadiens. Il y a aussi les dispositions de la Loi sur les télécommunications qu'administre le CRTC qui ont pour but de faire en sorte que, dans la mesure où les utilisateurs canadiens ont besoin de notre capacité, et si elle a été offerte ailleurs — le CRTC a le pouvoir d'écarter les utilisateurs non canadiens; nous devons offrir notre capacité aux utilisateurs canadiens. Le CRTC a également le pouvoir de fixer les tarifs. Il s'est abstenu de le faire, étant donné que le marché est concurrentiel, mais la Loi sur les télécommunications contient des dispositions qui permettraient au CRTC, s'il le souhaitait, de fixer également les tarifs.

M. Mike Lake: Je vais m'adresser à M. Bureau pour un instant. Cela introduit très bien ma question.

Vous avez déclaré, je crois, que vous êtes satisfait de l'effet que cela peut avoir pour ce qui est de protéger la culture canadienne; c'est suffisamment loin de la culture canadienne et il y a ces lignes directrices. Vous avez utilisé l'exemple de Verizon/Rogers pour votre secteur, ce que j'ai trouvé intéressant. Quels sont les contrôles dont fait l'objet Rogers, pour ce qui est de...?

M. André Bureau: Je vais vous dire franchement que je ne le sais pas. La famille...

M. Mike Lake: Excusez-moi, je ne veux pas dire contrôlé du point de vue commercial. Comment cette entreprise est-elle réglementée pour veiller à ce qu'elle diffuse des émissions canadiennes?

M. André Bureau: Pour ce qui est du câble, les sociétés Rogers, Vidéotron, Shaw et Cogeco, qui sont les principaux acteurs dans ce secteur, sont toutes assujetties à la Loi sur la radiodiffusion, parce qu'elles jouent un rôle dans nos activités. Nous aimons les appeler des partenaires — il nous arrive parfois d'avoir à le leur rappeler —, mais ces sociétés sont en fait intrinsèquement liées à nos opérations. Nous devons assumer des coûts pour ces sociétés, mais nous les utilisons pour qu'elles distribuent nos services et elles sont régies et surveillées par le CRTC. Elles sont réglementées par le CRTC pour cette raison, de sorte que si vous fournissez uniquement des services de télécommunication comme, par exemple, certains nouveaux arrivants le feront au départ, dans cette position, vous êtes uniquement assujetti à la Loi sur les télécommunications. Mais dès que vous commencez à distribuer des services de radiodiffusion, vous adoptez le rôle d'une EDR — entreprise de distribution de la radiodiffusion — et alors, vous êtes assujetti à la Loi sur la radiodiffusion; et c'est là que nous nous situons dans ce secteur.

• (1020)

M. Mike Lake: La question qui découle de ce que vous avez dit est la suivante. Vous êtes satisfait des règles qui obligent Rogers à diffuser vos émissions. Pourquoi cela ne s'appliquerait pas à toute personne qui opère ici au Canada aux termes de la Loi sur la radiodiffusion?

M. André Bureau: Cela s'applique à tous les exploitants de câble, à tous les exploitants de satellite comme Bell ExpressVu et Shaw. Ils sont réglementés par le CRTC aux termes de la Loi sur la radiodiffusion.

M. Mike Lake: Mais elle leur est applicable parce qu'ils exercent leurs activités au Canada, selon le droit canadien, mais pas parce que leurs propriétaires sont canadiens.

M. André Bureau: Aux termes de la Loi sur la radiodiffusion, ils doivent appartenir à des Canadiens et être contrôlés par eux. Ils doivent démontrer que leurs propriétaires sont canadiens et que ces derniers exercent un contrôle réel sur leurs opérations au Canada.

M. Mike Lake: Mais ce qui explique qu'ils diffusent vos programmes, c'est le fait opérationnel — les règles qui énoncent qu'ils doivent opérer d'une certaine façon s'ils veulent opérer au Canada. Cela n'a en fait rien à voir avec la propriété de l'entreprise, n'est-ce pas?

M. André Bureau: La loi exige que les distributeurs de services de programmation soient canadiens, soient contrôlés par des Canadiens, et que ces derniers aient le contrôle réel de leurs opérations.

J'essaie de répondre à votre question, parce que je dois partir de la loi elle-même.

Dès qu'une société commence à distribuer des services de radiodiffusion, elle relève de la Loi sur la radiodiffusion. Les propriétaires doivent donc être canadiens. Autrement dit, si la société américaine Comcast voulait venir au Canada et distribuer des services, que ce soit par satellite ou par câble, elle ne pourrait pas le faire, parce que ses propriétaires ne sont pas canadiens et qu'elle n'est pas contrôlée par des Canadiens.

Le président: Merci, monsieur Lake et monsieur Bureau.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Monsieur Bureau, une des propositions qui a été faite au CRTC est d'aller jusqu'à 49 p. 100. Qu'en pensez-vous?

M. André Bureau: D'abord, vous devriez tous savoir qu'il n'est pas très bon pour votre entreprise d'oser contester ce que fait le CRTC. Je vais commencer par là. J'ai été président du CRTC, je sais donc comment je fonctionnais auparavant.

Nous disons que nous devrions commencer par examiner cette possibilité. Nous l'avons fait pour la Loi sur la concurrence et pour la Loi sur les télécommunications, alors pourquoi ne pas le faire aussi pour la Loi sur la radiodiffusion et examiner si c'est une bonne décision, un bon changement? Voyons comment il faudrait faire.

Si le gouvernement estime que c'est urgent et qu'il n'a pas le temps de faire cette étude, nous pourrions alors examiner les propositions qui ont été présentées au président du CRTC qui accepteraient les entreprises dont 49 p. 100 des actions appartiendraient à des intérêts étrangers, pour autant qu'elles soient toujours contrôlées par des Canadiens. Nous disons simplement, examinons la situation générale et assurons-nous de l'analyser convenablement.

Le système est dans une phase de changement accéléré. Pourquoi ne pas l'examiner pour essayer de décider comment il devrait être surveillé, régi et réglementé à l'avenir? Cela nous permettra alors de préparer des solutions qui seront bonnes pour tous les intéressés.

•(1025)

M. Brian Masse: L'un des scénarios qui a été avancé, même par le président du CRTC — et c'est une de mes préoccupations — est la possibilité que l'ouverture du marché incite fortement l'une des grandes entreprises mondiales à absorber certaines des entreprises canadiennes afin de s'assurer d'une présence immédiate et d'une assise solide au Canada. Par la suite, ces grandes entreprises pourraient lancer des activités de très grande envergure pour affronter la concurrence. Puis, une ou deux autres entreprises pourraient envisager de l'imiter, ou encore de recourir à la convergence. Au bout du compte, le consommateur se retrouverait probablement avec deux ou trois entreprises dans le marché.

Pouvez-vous me donner votre opinion sur ce scénario? Certaines personnes considèrent qu'il s'agit d'un scénario alarmiste, mais je pense qu'il est plutôt réaliste compte tenu de la taille des autres entreprises qui auraient alors librement accès au marché.

M. André Bureau: Lorsqu'on réfléchit à la possibilité d'éliminer les restrictions à la propriété étrangère, il est évident que ce sera probablement les Américains qui en profiteront. L'achat d'actifs canadiens dans ce secteur ne se fera pas au moyen des fonds pour dépenses en capital, mais plutôt par les principaux joueurs aux États-Unis. Ils nous offrent déjà une partie de leur programmation. Ils ont déjà établi une relation avec nous. Il serait donc naturel pour eux de venir au pays et d'absorber des entreprises ici. Il n'est donc pas farfelu d'imaginer que cette situation se produise. C'est la raison pour laquelle nous disons qu'il faut examiner la situation d'aujourd'hui. En tenant compte des progrès d'Internet et des services sans fil qui seront offerts dans l'avenir, voyons ce à quoi devrait ressembler notre système dans l'avenir. Déterminons les règles qui sont essentielles pour préserver, aux termes de la Loi sur la radiodiffusion, notre culture et notre identité distinctes. Examinons celles que nous pouvons modifier et les nouvelles règles que l'on pourrait mettre en place pour s'assurer d'atteindre les objectifs de la Loi sur la radiodiffusion.

Nous ne disons pas de ne rien faire; nous disons que nous sommes prêts à nous asseoir pour discuter avec un groupe d'experts afin de déterminer ce que l'on pourrait faire dans l'avenir.

M. Brian Masse: Monsieur Goldberg, j'ai demandé aux autres intervenants de m'expliquer la différence entre... Actuellement, il n'existe aucune restriction aux capitaux étrangers. Des renseignements plus détaillés doivent être fournis afin d'expliquer pourquoi les restrictions s'appliquent uniquement aux actions avec droit de vote, et pourquoi certaines entreprises présentées ici obtiennent un très bon rendement, sur plusieurs années, et sont très intéressantes pour les investisseurs, mais souhaitent toujours l'ouverture du marché aux intérêts étrangers.

Quelle différence y a-t-il entre un processus d'obtention de capitaux et un processus avec actions sans droit de vote et avec droit de vote? Quelle importance y accordez-vous? J'aimerais obtenir votre point de vue.

M. Daniel Goldberg: Nous avons bien réussi, je dirais, à obtenir un financement par emprunt sur le marché. J'aimerais dire, sans détour, que les investisseurs à l'extérieur du Canada ont une meilleure compréhension de la nature de nos activités et sont plus à l'aise à prêter de l'argent à une entreprise comme la nôtre. La majeure partie des fonds recueillis pour les satellites proviennent des investisseurs étrangers. Ces fonds viennent d'Europe et des États-Unis, et ce sont dans ces sources de capitaux que nous avons puisé lorsque nous avons procédé à notre financement par emprunt.

Pourquoi ne nous convient-il pas d'obtenir uniquement un financement par emprunt, ou pourquoi ne nous convient-il pas d'obtenir un financement par actions au moyen d'actions sans droit de vote? D'abord, les actions sans droit de vote se négocient à un tarif réduit par rapport aux actions avec droit de vote. Nous devons mettre en place une structure du capital plutôt compliquée, et certains capitaux sont impossibles à se procurer par l'émission d'actions sans droit de vote, ce qui nous écarte immédiatement de cette partie du marché. Aussi, si nous voulons utiliser nos actions comme monnaie d'achat, il n'est pas tellement intéressant pour un actionnaire vendeur de se faire offrir une participation dans une nouvelle entité plus grande et plus efficace, sans avoir son mot à dire dans la gouvernance de cette nouvelle entité, puisque les actions dont il dispose ne sont pas assorties d'un droit de vote.

C'est la raison pour laquelle le simple fait d'avoir accès au marché de la dette et au marché des actions, mais sans droit de vote, ne nous permet pas d'obtenir ce que nous voulons.

•(1030)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

M. Braid.

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

Merci à nos témoins de leur présence aujourd'hui. Leur témoignage a été très constructif.

Monsieur Goldberg, j'aimerais commencer avec vous s'il vous plaît, vous avez mentionné dans votre présentation que Télésat Canada se trouve, selon vous, dans une position concurrentielle désavantageuse vis-à-vis vos concurrents étrangers en ce qui concerne votre capacité à faire des affaires au Canada. Pouvez-vous nous donner un exemple concret de la façon dont le scénario actuel nuit à votre capacité de faire des affaires ou d'exercer une concurrence efficace au Canada?

M. Daniel Goldberg: Je pense que le problème est attribuable aux restrictions appliquées à la propriété, et qui limitent la capacité de Télésat de poursuivre sa croissance. J'ai indiqué que nous avons, selon moi, une taille raisonnable qui nous permet d'offrir un service ici, en Amérique du Nord. Nous avons huit, voire neuf satellites qui desservent uniquement l'Amérique du Nord, mais nous n'avons pas de positions orbitales qui nous permettraient de développer adéquatement nos activités à l'étranger.

Au Canada, par exemple, nous n'entretenons plus de relations d'affaires avec le MDN. La Défense nationale doit avoir la capacité de servir les marchés à l'étranger. Nous aimerions être en mesure d'ajouter des positions orbitales et de lancer de nouveaux satellites pouvant desservir certains de ces marchés étrangers. Je pense en particulier, par exemple, à celui de l'Afghanistan. Nous avons eu — et nous avons toujours — une bonne couverture de l'Irak grâce à notre flotte actuelle de satellites, mais vous savez quoi? L'intérêt du gouvernement et de ses alliés s'est déplacé de l'Irak à l'Afghanistan. Nous n'avons pas, en Afghanistan, une position orbitale qui assure une bonne couverture. Par conséquent, nous ne sommes pas en position favorable pour bien rendre compte de certaines exigences canadiennes en vue de desservir ce marché. Selon moi, il s'agit d'un exemple parmi d'autres.

M. Peter Braid: Cette information est très utile. Je présume qu'en raison de la force du dollar canadien, les conditions se prêtent probablement à une acquisition.

M. Daniel Goldberg: Je pense que nous sommes l'une des rares entreprises au Canada qui profite de la force du dollar canadien. Nous publions nos chiffres en dollars canadiens. Ainsi, lorsque la valeur du dollar canadien augmente, cela a pour effet de réduire nos recettes. Étant donné que nos recettes en devises étrangères sont importantes, lorsque nous les convertissons en dollars canadiens à la suite de l'augmentation de la valeur du dollar, cela a tendance à sous-évaluer ou à faire baisser nos recettes déclarées en dollars canadiens dans l'EBE, mais la majeure partie de nos dépenses en capital sont en dollars américains. Nos deux principales dépenses en capital sont l'achat de satellites et l'achat de fusées, et le fournisseur de ces pièces de matériel a tendance à vendre en dollars américains. Par le fait même, lorsque la valeur du dollar canadien augmente, cela nous aide beaucoup.

J'ai aussi mentionné que le montant de notre dette est important, et comme je l'ai indiqué, nous avons contracté la plupart de nos emprunts à l'extérieur du Canada. Le marché américain a une meilleure connaissance de nos activités, et c'est pourquoi les prêteurs américains ont davantage tendance à vouloir nous prêter de l'argent. La majeure partie de notre dette est en dollars américains, de sorte que lorsque la valeur du dollar canadien est élevée, nous la convertissons en dollars canadiens, ce qui réduit le montant de notre dette. Cela nous aide.

M. Peter Braid: Si vous n'avez pas l'occasion de faire une acquisition, quelle conséquence négative cela peut-il avoir?

M. Daniel Goldberg: Cela a pour conséquence négative d'accroître la consolidation dans ce secteur. Nous savons que lorsque nous participons à ces exercices de consolidation, nous sommes confrontés à nos concurrents étrangers, qui souhaitent aussi continuer d'acheter et d'intégrer d'autres entreprises. Qu'est-ce qui nous arrivera si nous perdons? Elles achèteront l'entité; nous aurons perdu l'occasion de la faire; elles poursuivront leur expansion, ce qui exacerbera notre position déjà réduite.

Voilà donc l'enjeu de notre discussion: la marginalisation accrue de notre entreprise au fil du temps. J'irais même à dire qu'à défaut d'éliminer ces restrictions, TéléSAT fermera ses portes d'ici 24 mois. Il ne faudrait pas que cette situation se produise. Cela signifie que nous serons de moins en moins productifs par rapport à nos plus grands concurrents. Nous ne serons pas en mesure de développer ces marchés étrangers, et les marchés étrangers se développent plus rapidement que le marché de l'Amérique du Nord. Nous serons marginalisés, et nous ne serons pas en mesure de tirer suffisamment profit non seulement de nos investissements dans nos installations et nos satellites, mais aussi de nos gens. C'est déplorable.

•(1035)

M. Peter Braid: L'explication que vous avez donnée sur l'espace orbital était intéressante. Est-ce que l'espace orbital est déterminé en fonction de l'espace géographique? Par exemple, est-ce que le Canada a plus d'espace orbital parce que nous avons un vaste territoire? Cela fonctionne-t-il de cette façon?

M. Daniel Goldberg: Non, cela ne fonctionne pas ainsi. Vous pouvez comparer une orbite à un cercle. Elle se divise en 360 degrés. Les satellites doivent habituellement être distants entre eux d'au moins 2 degrés afin qu'ils n'interfèrent pas entre eux dans l'espace. Ainsi, si nous prenons une orbite de 360 degrés et que nous la divisons en deux pour assurer une séparation de 2 degrés entre les orbites, nous nous retrouvons essentiellement avec une position orbitale utile de 180 degrés.

Comme vous pouvez l'imaginer, ces orbites sont réparties uniformément partout dans le monde, mais je dirais que dans

l'espace... il y a des portions de l'arc géostationnaire qui sont plus avantageuses que d'autres, en raison des régions géographiques qu'elles desservent.

M. Peter Braid: Si M. Garneau vous construisait cinq satellites demain, à quel endroit les installeriez-vous?

M. Daniel Goldberg: Nous en installerions deux ou trois au-dessus de la région de l'océan Atlantique, mais aussi plus à l'est, afin qu'un satellite puisse couvrir la partie est du Canada et les États-Unis, pour établir un lien avec ce marché, mais il couvrirait la région est dans la mesure du possible. Il couvrirait l'ensemble de l'Afrique, le Moyen-Orient, il couvrirait... et il existe des satellites qui peuvent le faire. Malheureusement, nous n'en avons pas, contrairement à nos concurrents. Le satellite couvrirait l'Afghanistan, les pays émergents et ceux qui connaissent une croissance importante. Nous en installerions là-bas, puis nous en installerions d'autres encore plus à l'est, afin que certains de nos satellites puissent desservir le sud-est de l'Asie, le nord-est de l'Asie, le sud-ouest de l'Asie, de même que le sous-continent indien, le Pakistan — il couvrirait toutes ces régions. Nous aimerions installer deux ou trois satellites dans ces régions. Et lorsque nous pensons aux fusions et acquisitions, elles sont motivées pour la plupart par le désir d'accroître la couverture de ces régions géographiques.

M. Peter Braid: Merci.

J'aimerais adresser une dernière question à M. Bureau. En ce qui concerne le secteur des télécommunications, avez-vous l'impression que l'un des problèmes, des défis ou des obstacles auxquels nous faisons face est le fait que les EDR sont trop puissantes?

J'ai pensé que je pourrais garder cette question pour la fin.

M. André Bureau: En tant que consultant en communications, personne n'est sans savoir qu'il existe un certain nombre d'enjeux entourant ces questions.

Nous ne pensons pas qu'elles sont trop puissantes. Nous croyons que la présence d'au moins quatre ou cinq grandes entreprises exercent suffisamment de concurrence entre elles, sauf dans le marché de langue française. Vous devez comprendre que, dans le marché de langue française, Vidéotron possède 66 p. 100 des abonnés dans la province. Cela signifie que si vous n'êtes pas branché à Vidéotron, vous ne pouvez survivre. C'est probablement l'un des rares exemples d'un étalement insuffisant de la concurrence entre les EDR.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bureau.

La parole est à vous, monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci aux témoins de leur présence.

Je serai très bref, monsieur Goldberg. J'ai reçu un coup dans le tibia de la part de M. Rota, qui a peut-être reçu un coup de M. Garneau. Nous avons peut-être les mêmes questions. J'aimerais commencer avec la mienne très rapidement.

Vous avez parlé de l'un des désavantages du fait de posséder une licence au Canada, et des frais que vous devez payer, qui sont, si j'ai bien compris ce que vous avez dit, cinq fois plus élevés que ceux en vigueur aux États-Unis.

En supposant que des modifications soient apportées au contrôle et à la propriété, qu'est-ce qui pourrait empêcher une entreprise comme la vôtre d'émettre une nouvelle licence aux États-Unis si elle le juge plus profitable?

M. Daniel Goldberg: Il existe une barrière importante: le Canada possède des droits sur ces positions orbitales. Les positions orbitales sont rares; elles sont avantageuses, et Industrie Canada n'accepterait pas d'abandonner et de donner à une autre administration cette ressource canadienne précieuse. Il existe des règles et des priorités très claires quant aux pays qui possèdent des droits sur certaines positions orbitales.

L'hon. Dan McTeague: Il serait donc possible que ces positions orbitales vous soient retirées au profit de quelqu'un d'autre.

•(1040)

M. Daniel Goldberg: Si nous dérogeons aux conditions rattachées à notre licence, oui, ce serait une possibilité. Je suis convaincu qu'Industrie Canada, éventuellement après une période d'attente raisonnable, révoquerait notre licence pour conférer les droits relatifs à ces positions orbitales et fréquences précises à des concurrents.

L'hon. Dan McTeague: Vos concurrents devraient également avoir le même appui international sur le plan du crédit étranger ou de la propriété étrangère, n'est-ce pas? Dans ce cas, serait-il juste de dire qu'aucun autre acteur au Canada ne pourrait occuper la place que vous avez actuellement par rapport à ces satellites?

M. Daniel Goldberg: Il existe un autre exploitant au Canada. Il s'agit de Ciel. Nous sommes en concurrence avec Ciel pour obtenir des licences pour des positions orbitales auprès d'Industrie Canada. Et d'après ce que j'ai vu au cours de divers processus réglementaires, je pense que Ciel serait très heureux d'avoir accès à nos positions orbitales.

Je crois également que si nous avons la mauvaise idée de céder nos positions orbitales à d'autres entités, compte tenu de la solidité des opérations que nous avons réussi à établir, ces entités seraient nombreuses à se manifester et à présenter une demande à Industrie Canada pour tirer parti de ces ressources.

L'hon. Dan McTeague: Je me demande si cela n'équivaudrait pas à conclure un pacte avec le diable, étant donné qu'il vous faudrait abandonner la propriété et le contrôle de l'entreprise afin d'avoir accès à un plus vaste marché international et à la fois de concurrencer avec les plus grands. Pour ce faire, il vous faudrait peut-être abandonner votre propre marché afin de survivre.

M. Daniel Goldberg: Je ne crois pas. Il convient de souligner que tous les autres pays développés qui accueillent des exploitants de satellites de grande envergure n'imposent pas de telles restrictions. Leurs règles sont plus souples quant à la propriété réelle de ces entités, parce qu'ils savent qu'ils pourront atteindre tous leurs objectifs stratégiques au moyen de mécanismes d'attribution des licences et d'autres exigences réglementaires que ces exploitants devront respecter.

L'hon. Dan McTeague: S'agit-il de tous les pays?

M. Daniel Goldberg: De tous les pays? Non. Je pense aux pays où se trouvent nos plus grands concurrents, c'est-à-dire les États-Unis, la France et le Luxembourg. Aucune de ces entités, même si leur siège social se trouve dans ces pays, n'appartient à une majorité de particuliers ou d'organismes établis au pays même.

L'hon. Dan McTeague: Par le passé, nous avons eu des problèmes, ou du moins, moi, j'en ai eu, avec la nature des opérations de couverture, des acquisitions par emprunt et autres, et je ne crois pas avoir besoin d'évoquer Goldman Sachs, Lehman Brothers, ni aucune autre entreprise. Je serai donc plus positif. Si une certaine libéralisation était accordée par le Parlement, par règlement ou par décret, seriez-vous prêts? Avez-vous déjà ciblé des

investisseurs éventuels qui ne connaissent pas encore la valeur de vos actifs?

M. Daniel Goldberg: Non, je ne dirais pas que nous avons pris des mesures de cet ordre. Nous avons eu des conversations avec différentes institutions financières au sujet de la possibilité d'entrer en bourse. Si Télésat devient cotée en bourse, il y a fort à parier qu'il y aurait cumul d'inscriptions, soit au Canada et aux États-Unis.

Ce sont les seules démarches que nous avons faites.

L'hon. Dan McTeague: Vous n'avez pas envisagé la possibilité qu'une entreprise, par exemple SES, fasse l'acquisition de Télésat, comme elle l'a fait avec Verestar il y a quelques années?

M. Daniel Goldberg: La raison pour laquelle nous aimerions que les règles soient modifiées, c'est pour nous aider à prendre de l'expansion et, comme on entend souvent, pour égaliser les chances. Parce que les chances ne sont pas égales actuellement. Les compétiteurs étrangers ne sont pas assujettis aux mêmes règles lorsqu'ils viennent faire des affaires ici.

S'il advenait que l'un de nos grands concurrents tente de consolider le secteur et cherche à s'implanter au Canada pour acquérir Télésat, il lui faudrait démontrer, conformément à la Loi sur Investissement Canada, qu'il en découlerait un avantage net pour les Canadiens. Le gouvernement examinerait le dossier, et à moins que l'entreprise ne réussisse à le convaincre de l'existence d'un avantage net, la transaction serait rejetée.

L'hon. Dan McTeague: Bon. C'est la deuxième fois que M. Garneau se manifeste; je vais donc le laisser parler.

M. Marc Garneau: J'ai eu une réponse partielle à ma question, mais laissez-moi faire une hypothèse pour l'avenir. Disons que le plan de mise en oeuvre du budget est adopté, de même que la partie 23 du projet de loi C-9, et qu'un jour, par exemple dans dix ans, SES ou Eutelsat fait une proposition pour acquérir Télésat au complet. Dans ce cas-là, ai-je raison de croire que la Loi sur Investissement Canada s'appliquerait puisqu'il s'agirait d'une prise de contrôle totale par des intérêts étrangers?

M. Daniel Goldberg: Tout à fait.

M. Marc Garneau: Et, d'après ce que j'en comprends, il s'agirait de la seule considération. Aucune autre loi ne s'appliquerait.

Est-ce exact?

M. Daniel Goldberg: Oui. En vertu de la Loi sur Investissement Canada, il faudrait que l'acheteur éventuel démontre qu'il existe un avantage net et, selon ce que j'en comprends — mais je ne suis pas un spécialiste en la matière —, il y aurait également des considérations en matière de sécurité nationale qui s'appliqueraient, ce qui est également prévu par la loi.

•(1045)

M. Marc Garneau: Ces considérations font partie intégrante de la loi. Mais la Loi sur les télécommunications, la Loi sur la radiodiffusion... aucune de ces lois ne s'appliquerait.

M. Daniel Goldberg: Non, elles ne s'appliqueraient pas. Toutes les mesures de protection réglementaires et les autres exigences continueraient de s'appliquer à...

Mr. Marc Garneau: À quiconque prendrait le contrôle de l'entreprise.

M. Daniel Goldberg: Effectivement.

M. Marc Garneau: C'est tout ce que je voulais vous demander.

Le président: Nous allons maintenant donner la parole à M. Lake.

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président. Les présentations sont vraiment très intéressantes, et je tiens à en remercier les témoins.

J'aimerais obtenir quelques précisions sur le plan technique en ce qui a trait au fonctionnement du système.

Monsieur Goldberg, est-ce que tous les distributeurs canadiens qui utilisent des satellites font appel aux services de Télésat ou de votre concurrent au Canada?

M. Daniel Goldberg: Si tous les EDR utilisent nos services? Sûrement, directement ou indirectement.

Par exemple, Rogers ne compte pas parmi nos clients, mais il y a de fortes chances que certains des signaux qu'il envoie dans son câble proviennent de nos satellites. De la même façon, je dirais que tous les EDR reçoivent des signaux provenant de satellites qui n'appartiennent pas à Télésat.

M. Mike Lake: Je vois. Et s'ils reçoivent ces signaux, ce sont les EDR eux-mêmes qui sont assujettis aux règles de radiodiffusion, et non le fournisseur de services par satellite.

M. Daniel Goldberg: Tout à fait.

M. Mike Lake: La prochaine question découle d'une question posée par Brian Masse. Je voudrais simplement mieux comprendre la notion de couverture.

Vous avez dit qu'un satellite couvre un tiers de la surface de la Terre, n'est-ce pas?

M. Daniel Goldberg: Un satellite peut effectivement couvrir un tiers de la surface de la Terre. Toutefois, plus sa zone de couverture est vaste, plus l'énergie provenant du satellite est diffuse, et donc moins le signal est puissant.

J'utiliserai une fois de plus l'analogie de la lampe de poche. Idéalement, il faut trouver un juste milieu. On veut couvrir de vastes zones géographiques, mais on veut également que le satellite soit suffisamment puissant. Plus le signal sera puissant, plus petite sera l'antenne parabolique au sol qui capte le signal. C'est un facteur important pour un fournisseur de services de diffusion directe par satellite. On ne veut pas que les gens soient obligés d'installer d'immenses antennes paraboliques à leur balcon et d'autres systèmes encombrants du type. Et plus le signal est puissant, plus le nombre de bits est grand et plus le débit peut être élevé.

M. Mike Lake: Je vais donner un exemple qui va être évocateur pour tout le monde. J'ai Bell ExpressVu à la maison. Lorsque l'entreprise envoie le signal, couvre-t-elle l'ensemble du territoire du Canada? Elle ne couvre pas un tiers de la surface de la planète, et il ne serait pas logique qu'elle émette le signal au-delà de nos frontières.

M. Daniel Goldberg: Vous avez tout à faire raison.

Avec nos satellites, ExpressVu couvre l'ensemble du territoire canadien.

Bien sûr, vous nous avez entendu dire que les satellites ne respectaient pas les frontières nationales lorsqu'ils envoient leurs signaux. Ce n'est pas comme s'il y avait une démarcation très claire à la frontière. Mais vous seriez surpris de voir à quel point nous pouvons calibrer la puissance. Dès que vous traversez la frontière, la puissance diminue de beaucoup et vous avez besoin d'une antenne parabolique de plus en plus grande pour capter un signal.

M. Mike Lake: Est-ce à dire que tous les satellites de l'espace aérien canadien, pour parler ainsi, sont en mesure de couvrir l'ensemble du pays? Même s'ils sont par exemple au-dessus de Vancouver, peuvent-ils quand même...

M. Daniel Goldberg: Oui.

M. Mike Lake: Leur zone de couverture serait donc suffisante pour aller jusqu'à l'extrême...?

M. Daniel Goldberg: Oui. C'est surtout une question de longitude. Si l'on songe à l'arc géostationnaire au-dessus du Canada, il est probable que tout satellite stationnaire qui se situe à une longitude entre 65 degrés ouest dans la partie est et, disons, 130 degrés ouest puisse couvrir tout le Canada.

Idéalement, il est mieux de se situer au milieu, parce que s'il est situé à une extrémité... Imaginez par exemple que le satellite se situe à l'extrême est; si vous êtes à l'autre extrémité, par exemple aux îles de la Reine-Charlotte, votre antenne parabolique devra en quelque sorte être orientée vers l'horizon. Il est préférable que le satellite soit situé juste au-dessus de l'antenne parabolique, de sorte qu'il n'y ait pas de problèmes de lignes de visée et autres.

M. Mike Lake: Pourrait-on dire qu'il y a un avantage concurrentiel qui découle directement de la zone de couverture que nous avons ici au Canada, c'est-à-dire l'espace aérien que nous occupons par rapport aux autres pays voisins, particulièrement les États-Unis? À la frontière nord, il serait probablement possible de percer en Europe et en Asie. Le Canada peut-il en retirer un avantage concurrentiel? Quelles autres parties du monde pourrait-on couvrir à partir de l'espace aérien canadien, si l'on traçait...

M. Daniel Goldberg: Tous les satellites stationnaires sont situés au-dessus de l'équateur. À partir de cet endroit, on tente d'aller le plus loin possible, au nord comme au sud. Il y a aussi des défis à relever ici sur le plan de la prestation des services car il faut tenir compte de la souveraineté dans l'Arctique. Dès qu'on s'approche du pôle Nord ou du pôle Sud, la couverture des satellites stationnaires diminue.

• (1050)

M. Mike Lake: Je n'avais pas réalisé que les satellites stationnaires étaient situés au niveau de l'équateur. Donc, aucun d'entre eux n'est dans l'espace aérien canadien de toute façon.

M. Daniel Goldberg: C'est vrai, mais leurs signaux se rendent jusqu'au Canada.

M. Mike Lake: Oui, mais ils ne sont pas directement... D'accord.

M. Daniel Goldberg: Non, ils sont au-dessus de l'équateur.

M. Mike Lake: Très bien.

J'aurais une dernière question, mais elle porte sur un tout autre sujet. Elle concerne votre entreprise.

Comment Télésat a-t-elle réussi à atteindre sa taille actuelle? Vous avez mentionné que votre entreprise occupait le quatrième rang mondial pour ce qui est de la taille, toutes proportions gardées. A-t-elle toujours été aussi importante, quelle taille avait-elle au début et...

M. Daniel Goldberg: Comme nous l'avons évoqué dans notre présentation, notre entreprise a pris de l'expansion de deux façons différentes, soit par une combinaison de croissance interne et de croissance externe.

Jusqu'à 2007, toute l'expansion s'est faite par croissance interne, simplement en construisant un satellite après l'autre, en les mettant en orbite, en établissant la base de l'entreprise, en trouvant des sources de revenus, ce genre de choses. Puis, en 2007, lorsque Bell Canada a vendu Télésat, l'une des entreprises qui ont fait notre acquisition — c'était Investissements PSP, la caisse de pension canadienne — et Loral...

Loral possédait un petit exploitant de services par satellite qui n'avait pas réellement de marché en Amérique du Nord. J'ai mentionné que deux de nos satellites ont été autorisés par la FCC, un au Brésil et l'autre aux Tonga. Ces deux satellites provenaient de Loral.

En 2007, nous avons acquis cette entreprise et nous l'avons intégrée à Télésat — puisque Télésat était plus grande — et du jour au lendemain, notre constellation de satellites a augmenté de 50 p. 100, tandis que la couverture géographique est passée de l'Amérique du Nord au monde entier. Maintenant, notre couverture mondiale est inférieure; nous n'avons que quelques satellites qui desservent le marché outre-mer.

C'est donc ainsi que nous avons réussi à prendre l'expansion que nous connaissons aujourd'hui: d'abord par une forte croissance interne, et ensuite par la fusion avec Loral, qui nous a permis de nous hisser à une position mondiale beaucoup plus importante.

Depuis la fusion, nous avons lancé au moins quatre autres satellites. J'ai déjà mentionné que nous en avons deux autres en construction, et un troisième à venir. C'est donc une combinaison de ces deux facteurs.

Et j'ai l'intention d'aller plus loin, par la croissance interne, mais aussi par la croissance externe, qui doit venir la compléter et l'accélérer; c'est d'ailleurs dans ce domaine que les restrictions doivent être levées.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Goldberg.

Madame Lavallée.

[Français]

Mme Carole Lavallée (Saint-Bruno—Saint-Hubert, BQ): Je tiens à dire, en passant, que, normalement, je ne siège pas au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, mais plutôt au Comité permanent du patrimoine canadien. Par ailleurs, je participe aux rencontres qui portent sur la propriété étrangère dans les entreprises de télécommunication. Le monde culturel québécois est très inquiet de cette menace sur les contenus culturels québécois et canadiens.

La réalité démontre que, dans le domaine des télécommunications et de la radiodiffusion, celui qui contrôle l'accès contrôle le contenu. Même si vous n'êtes pas d'accord avec moi, monsieur Goldberg, il reste que ce principe s'applique aussi aux satellites. On en reparlera. Évidemment, il y a le monde de la convergence. M. Bureau et Mme Émond nous l'ont expliqué de façon éloquente. Il y a aussi le monde du sans-fil et des téléphones intelligents. Dans le monde des téléphones sans fil intelligents, on s'aperçoit que les appareils téléphoniques sont carrément devenus des appareils de radiodiffusion. Il y a plusieurs exemples, mais je n'en citerai qu'un seul.

Il s'agit d'une publicité de Bell, une compagnie canadienne. Elle annonce 16 applications gratuites et fait des choix culturels en présentant CBC Radio, *Maclean's* et *CBC Hockey*. Elle présente aussi des vidéos et les stations radiophoniques de Disney, au lieu d'Astral. Elle aurait pu faire le choix canadien de présenter Astral, mais elle a fait le choix américain de présenter Disney. C'est une entreprise canadienne. Imaginez si elle était américaine ou si le contrôle ne venait pas du Canada.

Bref, vous comprendrez que le fait d'élargir la propriété étrangère des télécommunications constitue vraiment une menace pour le monde de la radiodiffusion. De plus en plus, les télécommunications et la radiodiffusion, c'est la même chose. Au cours des discussions qui se sont tenues ici, plusieurs m'ont confié que même si on ne parlait plus de l'ouverture à la propriété étrangère dans le monde des

télécommunications, il faudrait quand même parler des solutions pour régler cet état de fait. Les appareils de télécommunication deviennent de plus en plus des appareils de radiodiffusion. Il faudra en parler dans le cadre d'une autre étude, comme vous l'avez mentionné, monsieur Bureau.

J'aimerais connaître votre avis à ce sujet. À titre d'ancien président du CRTC, vous savez que le nouveau président a dit aux membres du comité qu'il fallait fusionner les lois sur la télécommunication, la radiodiffusion et les communications. Vous dites en plus qu'il faut créer un ministère des communications. Même sans la menace de la propriété étrangère, ne faudrait-il pas faire cette analyse de façon sérieuse et en venir à des solutions semblables?

• (1055)

M. André Bureau: Ma réponse comporte trois éléments.

Premièrement, cette publicité est faite pour le marché anglophone. Bell distribue aussi nos services. On n'apparaît pas sur cette annonce, mais on apparaît ailleurs.

Deuxièmement, la suggestion du président du CRTC de faire une seule loi pour les deux est une des options qui devraient être examinées par ce groupe d'experts que l'on suggère de créer. Il faut examiner où ça s'en va et quels sont les rapprochements actuels ou que la technologie permettra dans l'avenir. À partir de là, il faudra établir un système, une architecture, une réglementation qui s'appliquera à ces nouveaux mécanismes. On n'est pas ici pour mettre des bâtons dans les roues, mais plutôt pour dire qu'il ne faut pas oublier qu'il y aura des impacts et que c'est compliqué. Même Rogers a dit qu'il était compliqué d'imaginer comment séparer les deux pour qu'il n'y ait pas d'impact sur leur radiodiffusion. Ils font leur étude sérieusement. On regarde cela et on dit que, compte tenu de tout ce qui s'en vient, des nouveaux médias et de la mobilité, il faut absolument qu'on réajuste nos approches et que l'on décide comment on va le faire. J'espère que, dans cette étude, on conservera les principes qui font qu'on a un système distinct canadien. À partir de là, une fois que l'on s'est assuré de ça, essayons de voir comment on peut s'adapter.

Le président: Merci, monsieur Bureau.

Merci, madame Lavallée.

J'ai une question pour M. Goldberg.

[Traduction]

Je suis encore tout ébranlée quand je songe aux 37 000 kilomètres, mais j'aurais une question un peu plus terre à terre pour vous.

Dans votre présentation, vous avez dit que Télésat aimerait beaucoup améliorer son positionnement sur certains marchés en acquérant d'autres exploitants et en ayant accès à des capitaux étrangers.

Si le gouvernement du Canada levait les restrictions sur la propriété étrangère dans le secteur des satellites, quelles garanties pouvez-vous nous donner pour nous assurer que vos deux actionnaires, soit l'Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public et Loral Space and Communications Inc., ne vendront pas tout simplement leurs parts à l'un des trois concurrents étrangers, en guise de stratégie de sortie, plutôt que de faire des acquisitions et de prôner la croissance interne?

M. Daniel Goldberg: Je vous dirais que les gestes sont toujours plus éloquentes que les paroles. Ces deux actionnaires possèdent notre entreprise depuis maintenant près de trois ans; en fait, cela fera trois ans à la fin d'octobre. Ils ont toujours été d'un très grand soutien et ont toujours accueilli favorablement toutes les nouvelles occasions d'investissement que nous leur avons présentées. Plutôt que de chercher des façons de retirer de l'argent de l'entreprise, ils nous ont appuyés dans l'autre direction. Depuis que ces deux actionnaires ont acquis l'entreprise, nous avons lancé quatre nouveaux satellites, nous en avons deux autres en construction et un troisième à venir.

La première chose que j'aurais à dire, c'est que nos actionnaires ont toujours appuyé fortement l'entreprise et son orientation stratégique et ont toujours favorisé sa croissance. Voilà un élément important.

Le deuxième élément, c'est que PSP, de par sa nature, voit à très long terme. Si PSP souhaitait tout à coup vendre ses parts, la transaction devrait être examinée par le gouvernement du Canada. Si personne n'est en mesure de démontrer qu'il y a un avantage net, la transaction ne serait tout simplement pas approuvée.

Je vous suggérerais également de tenir compte des événements passés et des outils dont le gouvernement dispose pour faire en sorte qu'aucune transaction contraire à l'intérêt public n'ait lieu. Je crois donc que les Canadiens bénéficieraient de ce changement.

• (1100)

[Français]

Le président: Merci.

Je remercie nos témoins.

J'aimerais transmettre une information aux membres du comité. Un organisme, l'Alberta Entreprise Group, veut vous inviter le 10, le 11 et le 13 mai à des réunions sur la Colline du Parlement. Ils veulent discuter et vous transmettre de l'information sur le secteur industriel en Alberta. Ils veulent parler avec des députés de l'Ontario, du Québec et de l'Est du Canada, parce qu'ils viennent de l'Alberta.

[Traduction]

J'ai dit à l'organisme que je transmettrais l'invitation à tous les membres du comité, en particulier à ceux du Québec, de l'Ontario et des autres régions de l'Est du Canada. L'organisme souhaite discuter avec vous de certaines préoccupations concernant les secteurs industriels de l'Alberta, notamment le secteur des sables bitumineux. Vous devriez recevoir une copie de cette invitation, et je vous encourage à participer à cette rencontre.

Merci.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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