



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

Comité permanent de l'industrie et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 113

Le mercredi 28 février 2024

Président : M. Joël Lightbound



Comité permanent de l'industrie et de la technologie

Le mercredi 28 février 2024

• (1710)

[Français]

Le président (M. Joël Lightbound (Louis-Hébert, Lib.)): Bon après-midi à tous et à toutes.

Je déclare cette réunion ouverte.

Je vous souhaite la bienvenue à la 113^e réunion du Comité permanent de l'industrie, de la technologie de la Chambre des communes.

La réunion d'aujourd'hui se déroule sous un format hybride, conformément au Règlement. De plus, conformément à la motion adoptée par le Comité, le mardi 26 septembre 2023, ainsi qu'à la motion adoptée le lundi 5 février 2024, le Comité reprend aujourd'hui l'étude sur l'accessibilité et l'abordabilité des services sans fil et à large bande au Canada.

Je veux en profiter pour souhaiter la bienvenue aux témoins qui se joignent à nous par vidéoconférence, aujourd'hui.

Nous recevons, de BEC inc., M. Robert Malcolmson, vice-président exécutif, chef des affaires juridiques et réglementaires, et M. Mark Graham, vice-président, Affaires juridiques et réglementaires.

De Rogers Communications inc., nous recevons M. Phil Hartling, président, Sans-fil, et de la Société TELUS Communications, nous recevons M. Doug French, vice-président à la direction et chef des services financiers.

[Traduction]

De plus, avant toute chose, je tiens à présenter mes excuses à nos témoins pour le retard. Il y avait un vote à la Chambre, ce qui explique pourquoi nous commençons un peu plus tard que prévu.

Avant de passer aux déclarations préliminaires, je donne la parole à M. Davies pour un rappel au Règlement.

[Français]

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NDP): Merci beaucoup, monsieur le président.

[Traduction]

Je suis heureux que des témoins comparaissent ici devant nous, mais, sauf tout le respect que je leur dois, ce ne sont pas les témoins que le Comité avait demandé d'entendre.

Par conséquent, afin d'éviter toute confusion ou préoccupation, et dans l'intérêt des Canadiens, je propose la motion suivante, pour laquelle un préavis a été donné. Elle se lit comme suit:

Que, relativement à l'étude sur l'accessibilité et l'abordabilité des services sans fil et à large bande au Canada, le Comité invite ou, si l'invitation est refusée, assigne, conformément à l'article 108(1) du Règlement, les personnes suivantes à comparaître devant le Comité, à répondre à ses questions et à lui expliquer les

mesures mises en œuvre: Tony Staffieri, président-directeur général de Rogers Communications Inc.; Mirko Bibic, président-directeur général de BCE Inc.; et Darren Entwistle, président-directeur général de Telus Communications Inc.

Je crois que la motion parle d'elle-même, et je crois que le Comité a déjà demandé à ces témoins de comparaître — si je comprends bien, à deux reprises — et ils ne l'ont pas fait. Je pense qu'il serait approprié de les citer à comparaître pour qu'ils répondent à nos questions sur ces enjeux d'intérêt national extrêmement importants pour tous les Canadiens d'un océan à l'autre.

Le président: Merci, monsieur Davies.

Vous avez tous entendu la motion dont le Comité est saisi. Est-ce qu'il y a des commentaires? Je vois qu'il n'y en a pas.

Dois-je tenir un vote, ou y a-t-il un consensus autour de la table et en ligne?

(La motion est adoptée.)

Merci, monsieur Davies.

Je tiens simplement à avertir nos témoins qu'il pourrait y avoir un autre vote. Nous pourrions donc être interrompus à nouveau au cours de la présente séance, qui pourrait se terminer un peu plus tôt que prévu.

Monsieur Vis, je vois que votre main est levée.

M. Brad Vis (Mission—Matsqui—Fraser Canyon, PCC): Je veux juste préciser, monsieur le président, qu'il y aura effectivement un autre vote.

Le président: D'accord, nous attendrons la sonnerie.

Merci, monsieur Vis.

Monsieur Malcolmson, vous avez la parole pour cinq minutes.

Monsieur Robert Malcolmson (vice-président exécutif, chef des affaires juridiques et réglementaires, BCE inc.): Bonjour. Je vous remercie, monsieur le président, et mesdames et messieurs les membres du Comité.

J'aimerais tout d'abord souligner que je me joins à vous des territoires traditionnels de plusieurs Premières Nations et peuples autochtones.

Chez Bell, notre objectif est de transformer la façon dont les Canadiens communiquent entre eux et avec le reste du monde. Nous avons fixé cet objectif en reconnaissance du rôle essentiel que l'infrastructure des réseaux sans fil et sur fibre optique de pointe de Bell joue dans la vie des Canadiens et dans l'avenir de l'économie canadienne.

Le cadre canadien de la concurrence fondé sur la mise à disposition d'installations permet aux Canadiens de bénéficier d'un accès et d'un prix abordable à un moment où les prix d'autres biens et services essentiels continuent d'augmenter. Alors que les Canadiens paient plus cher pour leur épicerie, leur loyer et les intérêts sur des prêts hypothécaires et des prêts aux petites entreprises, les prix des services sans fil et Internet ne cessent de baisser.

Entre janvier 2020 et janvier 2024, les prix des services sans fil ont baissé de plus de 41 %. Au cours de la même période, l'inflation pour l'ensemble des biens a augmenté de plus de 15 %.

Les consommateurs disposent aujourd'hui d'un vaste éventail de choix abordables. Permettez-moi de citer quelques exemples.

Par l'intermédiaire de Lucky Mobile, nous proposons des forfaits sans fil à partir de 15 \$ par mois.

Chez Virgin Plus, nous proposons un forfait de 30 gigaoctets pour 39 \$ par mois. Il y a cinq ans, un forfait comparable avec moins de données coûtait 180 \$ par mois. Cela signifie qu'un client pourrait réduire sa facture mensuelle de 141 \$, tout en utilisant 50 % de plus de données supplémentaires.

En 2019, l'offre spéciale de Bell pour le Vendredi fou proposait 10 gigaoctets de données sans fil pour 75 \$, soit un prix de 7,50 \$ par gigaoctet.

Aujourd'hui, vous pouvez obtenir 100 gigaoctets de données sans fil pour 60 \$ lorsque vous regroupez les services sans fil et Internet de Bell, soit un prix de 60 ¢ par gigaoctet. Avec un forfait sans fil à la carte, vous pouvez obtenir 75 gigaoctets de données pour 65 \$, ce qui représente 87 ¢ par gigaoctet.

Par ailleurs, les paiements versés au gouvernement pour le spectre de radiofréquences au Canada sont parmi les plus élevés au monde. Plus récemment, les entreprises de télécommunications canadiennes ont payé au gouvernement fédéral 8,9 milliards de dollars pour le spectre de 3,5 gigahertz. En Australie, les entreprises de télécommunications ont payé un dixième de ce montant pour un spectre comparable. Le simple fait de modifier le processus d'attribution des licences d'utilisation du spectre pour le rendre conforme à celui de nos homologues internationaux permettrait de réduire les factures de téléphonie mobile au Canada de 5 \$ par mois pour chaque abonné.

Les consommateurs profitent également de la baisse des prix des services Internet. Le prix de détail moyen d'un forfait Internet résidentiel de 600 mégabits par seconde est passé de 71 \$ il y a quatre ans à 54 \$ aujourd'hui. Cela représente une réduction de 25 % de la facture Internet mensuelle d'un ménage canadien au cours des quatre dernières années.

Nous sommes fiers des progrès que nous avons accomplis en élargissant nos réseaux tout en réduisant les prix pour nos clients. Fondamentalement, Bell est un bâtisseur d'infrastructures. Depuis 2020, nous avons investi environ 19 milliards de dollars pour étendre nos réseaux.

Il s'agit de la proposition de valeur que nous offrons à nos clients, ainsi qu'aux Canadiens ordinaires et aux fonds de pension qui nous font confiance pour gérer leur argent durement gagné en achetant nos actions. Mais la construction d'un nouveau réseau est une proposition risquée et à forte intensité de capital. La période de récupération est longue et incertaine. L'analyse de rentabilité de ces

investissements ne peut pas absorber sans conséquence les effets des décisions réglementaires négatives.

En conséquence directe à la décision du CRTC de novembre 2023 sur l'accès Internet de gros, qui permet à des tiers de revendre notre réseau sur fibre nouvellement construit à des tarifs inférieurs à nos coûts, nous avons réduit nos dépenses en immobilisations de plus de 1,1 milliard de dollars. Cinq millions de foyers et d'entreprises dans la zone de couverture de Bell sont toujours dépourvus de fibre optique et continueront de ne pas y avoir accès dans un avenir prévisible. Si le régulateur ne nous accorde pas un rendement du capital investi raisonnable, Bell ne peut pas justifier l'investissement de milliards de dollars dans une toute nouvelle infrastructure qui sert à subventionner nos concurrents.

Plus tôt ce mois-ci, le ministre des Finances a demandé aux entreprises canadiennes de soutenir la productivité du pays par le biais de l'investissement. Bell est prête à répondre à cet appel. Nous voulons investir. Nous partageons le point de vue de la ministre sur l'importance de l'investissement des entreprises et sur la nécessité du soutien au Parlement et du régulateur.

Collaborons pour tirer parti du succès de la politique canadienne de longue date qui consiste à encourager la concurrence fondée sur la mise à disposition d'installations plutôt que d'accumuler des coûts supplémentaires et des obstacles à l'investissement par le biais d'une réglementation trop contraignante.

Merci.

● (1715)

Le président: Merci beaucoup.

Je passe maintenant la parole à M. Hartling de Rogers.

M. Phil Hartling (président, Sans-fil, Rogers Communications Inc.): Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs les membres du Comité. Je m'appelle Phil Hartling et je suis le président de Rogers Sans-fil. J'ai déjà dirigé la division résidentielle de l'entreprise et notre programme d'expansion des services. Je suis heureux d'avoir l'occasion de discuter avec vous de l'industrie des télécommunications et du travail que fait Rogers pour brancher davantage de Canadiens, stimuler l'innovation et offrir plus de valeur aux consommateurs.

Rogers est une fière entreprise canadienne. Depuis plus de 60 ans, nous avons créé des dizaines de milliers d'emplois et servi des millions de clients afin d'offrir aux Canadiens les meilleurs produits et services sur lesquels ils peuvent compter. Rien que dans la dernière décennie, nous avons investi plus de 40 milliards de dollars dans nos réseaux.

Nous avons construit le plus grand et le meilleur réseau 5G du Canada. Notre réseau Internet d'un océan à l'autre dessert maintenant 9,8 millions de résidences depuis notre fusion avec Shaw l'année dernière. Nos investissements sont le moteur d'une entreprise à forte intensité de capital. Nos dépenses en capital prévues en 2024 de 4 milliards de dollars reflètent des niveaux record d'investissement dans nos réseaux.

Cet investissement dans nos réseaux ne vise pas seulement à soutenir la croissance rapide de la consommation de données. Dans le secteur des services sans fil, par exemple, la consommation de données a augmenté de plus de 400 % au cours des cinq dernières années. L'utilisation des services à large bande sur nos réseaux filaires a augmenté de plus de 200 %. Rien que l'année dernière, nous avons investi 1 milliard de dollars dans notre réseau sans fil juste pour suivre la hausse de la consommation en 2023.

En plus de suivre le rythme de la consommation, nous investissons dans des innovations de pointe comme la technologie de télécommunications mobiles par satellite, qui assurera une couverture dans tous les coins du pays, même dans les régions les plus rurales et éloignées. Il s'agit d'exploiter une technologie mondiale de pointe pour aider les premiers intervenants à détecter rapidement les feux de forêt à l'aide de caméras utilisant l'intelligence artificielle et de capteurs par satellite. Il s'agit d'offrir un service cellulaire sans précédent le long de la route des larmes en Colombie-Britannique, ou partout dans l'est de l'Ontario, afin d'améliorer la sécurité publique.

Nous réalisons ces investissements record tout en offrant plus de valeur aux Canadiens dans un marché très concurrentiel. En fait, depuis notre fusion avec Shaw et l'acquisition de Freedom Mobile par Québecor, l'industrie n'a jamais été aussi concurrentielle.

L'inflation a fait grimper le prix de la plupart des biens, y compris l'épicerie et l'énergie, mais la situation est très différente pour les services sans fil et à large bande. Selon les propres données du gouvernement fédéral, les prix des services sans fil ont diminué de 50 % au cours des cinq dernières années. Depuis l'an dernier, les prix ont baissé de 16 % et les prix des services sans fil sont maintenant inférieurs à ceux des États-Unis.

Pensez à 2020, lorsqu'un forfait de 10 gigaoctets coûtait 75 \$ par mois. Aujourd'hui, vous pouvez acheter 30 gigaoctets de données pour 39 \$ par mois. Autrement dit, le coût des services sans fil est à la baisse, tant en termes absolus qu'en ce qui a trait au prix par gigaoctet.

En tant qu'entreprise, nous savons qu'il y a plus à faire. Au cours de la dernière année, nous avons élargi notre programme Branché sur le succès — notre programme d'accès Internet résidentiel à faible coût et à haute vitesse pour les Canadiens à faible revenu — pour inclure les provinces de l'Ouest. Nous avons également lancé un volet sans fil dans le cadre du programme Branché sur le succès qui offre un forfait 5G à 25 \$, avec un téléphone intelligent 5G sans frais. Pour les Canadiens, nous avons réduit de 70 % le coût de notre forfait 5G le plus populaire. L'an dernier, nous avons baissé le prix d'entrée du réseau 5G de plus de 40 %, qui est passé de 85 \$ à 55 \$, et il est maintenant de 50 \$ par mois. Le marché a suivi.

Il s'agit là de réductions réelles et importantes pour les consommateurs. Chaque semaine, les entreprises offrent des promotions et des offres spéciales, car nous nous livrons une concurrence féroce pour obtenir des parts de marché. Rien que l'année dernière, il y avait plus de 3 000 forfaits sur le marché dont les Canadiens pouvaient se prévaloir, et 4,9 millions de Canadiens ont changé de fournisseur en 2023.

Rogers a également mis en place une option de financement d'appareils de 48 mois à 0 % d'intérêt sans contrat de services mobiles lorsque le client utilise une carte de crédit Rogers. Cela réduit de moitié les paiements mensuels pour un téléphone. Comme le iPhone moyen coûte actuellement entre 1 200 \$ et 1 500 \$, ce type

de réduction a une incidence importante sur le coût pour les consommateurs.

Je conclurai en disant que Rogers est déterminée elle aussi à offrir des options abordables et à veiller à ce que les Canadiens bénéficient de la meilleure connectivité possible, peu importe où ils vivent et peu importe leur budget ou leurs besoins.

J'attends avec impatience vos questions.

• (1720)

Le président: Merci, monsieur Hartling.

[Français]

Je cède maintenant la parole à M. French, de Telus.

[Traduction]

M. Doug French (vice-président à la direction et chef des services financiers, Société Telus Communications): Merci, monsieur le président et honorables membres du Comité.

Je m'appelle Doug French et je suis vice-président à la direction et chef des services financiers. À la tête d'une équipe de plus de 1 400 professionnels, je supervise les opérations financières de Telus. Je réside à Whitby, en Ontario.

En novembre et décembre derniers, nous avons assisté à la concurrence tarifaire la plus féroce jamais observée entre les quatre exploitants nationaux de services mobiles, qui s'est poursuivie en 2024.

Telus a proposé des offres incroyables pendant cette période, notamment des forfaits à 29 \$ pour 30 gigaoctets chez Public Mobile et à 34 \$ pour 50 gigaoctets chez Koodo, qui étaient jusqu'à 97 % moins élevés qu'en 2020, au début du mandat de réduction du gouvernement de 25 % du prix par gigaoctet. Certains des prix pratiqués pendant la période des Fêtes étaient si bas qu'ils n'étaient pas rentables pendant la durée du contrat.

Les clients profitent de cette vive concurrence, qui est favorisée par un large éventail de choix parmi tous nos exploitants et par la facilité avec laquelle ils peuvent changer de fournisseur tout en conservant leur propre numéro de téléphone. Au cours du dernier trimestre de 2023, le nombre de changements de fournisseur a augmenté de 40 % par rapport à l'année précédente.

À l'instar des prix des téléphones cellulaires, les prix d'Internet diminuent rapidement. Les données de Statistique Canada pour le mois de janvier montrent que les consommateurs ont payé en moyenne plus de 4 % de moins pour les services Internet à haute vitesse par rapport à l'année précédente. Les prix des télécommunications continuent de baisser pendant que les prix de tous les autres services essentiels augmentent.

Selon Statistique Canada, entre 2021 et 2023, le coût moyen du logement a augmenté de plus de 1 800 \$ par an, celui des produits alimentaires de plus de 1 600 \$ par an et celui de l'électricité de plus de 150 \$ par an. En comparaison, les Canadiens paient en moyenne 275 \$ de moins pour les téléphones portables et au moins 75 \$ de moins pour Internet.

Même si les Canadiens paient moins pour leurs services de télécommunications, ils en obtiennent davantage. Chaque année, nous proposons des services plus rapides, plus diversifiés, plus étendus et plus fiables, ainsi que des volumes de données plus importants, pour un prix identique ou inférieur.

Compte tenu des taux d'inflation élevés, nous constatons une augmentation importante des coûts liés à l'exploitation, à la construction et à la protection de notre infrastructure, aux effets des changements climatiques que nous observons au Canada, au prix élevé des appareils, de l'équipement et du spectre et à l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre. Le coût de construction des réseaux au Canada est 103 % plus élevé que dans tout autre pays du G7, en raison de sa géographie, de sa topographie, de la dispersion de sa population et des éléments dont j'ai parlé plus tôt.

Dans ce contexte, le Canada dispose toujours de certains des meilleurs réseaux au monde. Selon l'OCDE, nous sommes au deuxième rang, derrière la Corée du Sud, pour les services sans fil et nous nous classons parmi les 10 premiers pour ce qui est de l'Internet à domicile.

Nos réseaux de renommée mondiale sont soutenus par des investissements de premier plan, ce qui génère des avantages considérables pour tous les Canadiens. L'industrie fournit directement et indirectement des emplois à plus de 724 000 Canadiens si l'on tient compte de nos investissements dont il est question aujourd'hui. Les infrastructures de connectivité ont représenté près de 20 % de la productivité du travail au Canada entre 2009 et 2019. En 2022, l'industrie des télécommunications a contribué au PIB à hauteur de plus de 76 milliards de dollars, ce qui représente plus de 3 % de l'économie nationale.

Au cœur de Telus se trouve notre objectif social. Nous tirons parti de notre technologie et de notre compassion pour favoriser des changements sociaux et produire des résultats humains remarquables. Nous comblons les fossés numériques en amenant nos réseaux dans les communautés rurales, éloignées et autochtones. Nous rendons la connectivité accessible à tous, quelle que soit leur situation sociale ou économique, grâce à nos programmes Connectés pour l'avenir, qui offrent des services Internet résidentiels et mobiles à des prix très réduits pour les familles à faible revenu, les personnes âgées, les jeunes qui sortent d'un foyer d'accueil et les nouveaux réfugiés arrivant au Canada. Il n'y a pas beaucoup d'industries au Canada ou ailleurs qui offrent ce genre de rabais dans ce cadre.

Notre vocation sociale est au cœur de tous nos secteurs d'activité, qu'il s'agisse de la manière dont nous investissons, de la manière dont nous innovons ou de la manière dont nous accordons la priorité à nos clients. Nous sommes prêts à livrer concurrence pour faire ce qui est bon pour les Canadiens et générer les meilleurs résultats pour nos clients, les membres de notre équipe, toutes les communautés dans l'ensemble du Canada et nos actionnaires.

Nous savons qu'il reste encore beaucoup à faire, et je me réjouis à l'idée de continuer à travailler avec vous.

• (1725)

Merci.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur French.

Pour lancer la discussion, je cède maintenant la parole à M. Williams.

[Traduction]

M. Ryan Williams (Baie de Quinte, PCC): Nous sommes ici aujourd'hui parce que les Canadiens paient les factures de téléphonie cellulaire les plus élevées de la planète. En 2020, le gouverne-

ment a déclaré qu'il allait réduire de 25 % les factures de téléphonie cellulaire. À la Chambre des communes, le premier ministre a déclaré que c'est exactement ce qu'il a fait et que les prix ont baissé de 25 %.

Monsieur Hartling, les prix ont-ils baissé de 25 %, oui ou non?

M. Phil Hartling: Les prix baissent au Canada, comme l'indique Statistique Canada. L'industrie donne le rythme...

• (1730)

M. Ryan Williams: Monsieur Hartling, je n'ai que peu de temps. Vos prix ont-ils baissé de 25 %?

M. Phil Hartling: Les prix ont baissé de 50 % au cours des cinq dernières années et de 16 % au cours des 12 derniers mois.

M. Ryan Williams: Vous dites que vos prix ont baissé de 25 %. De nombreuses statistiques ont été présentées au Comité et à la population canadienne.

Aujourd'hui, nous allons examiner une statistique, à savoir le revenu moyen par utilisateur, le RMPU. En termes simples, pour ceux qui écoutent à la maison, il s'agit du revenu moyen et du nombre de comptes que possède chacune des entreprises. Essentiellement, c'est la meilleure statistique dont nous disposons pour montrer exactement aux Canadiens le montant des recettes engrangées et le montant de ces recettes que chaque client génère. Autrement dit, il s'agit de savoir exactement ce que les Canadiens génèrent et combien ils paient à ces entreprises publiques.

Si l'on compare 2022 à 2023, Rogers a enregistré un revenu moyen par utilisateur de 57,89 \$ en 2022 et de 57,86 \$ en 2023, soit une baisse de seulement trois cents. Chez Bell, il s'élevait à 58,92 \$ en 2022 et à 59,08 \$ en 2023. En 2022, chez Telus, il s'établissait à 58,10 \$, et, en 2023, à 58,78 \$.

Quelques observations s'imposent. Premièrement, les sommes pour ces trois entreprises semblent être très semblables, à deux ou trois dollars près. Deuxièmement, le revenu moyen par utilisateur n'a pas baissé, sauf pour Rogers, qui a enregistré une baisse de trois cents.

Monsieur Hartling, comment expliquez-vous ces chiffres sur le revenu moyen par utilisateur, compte tenu de la déclaration que vous venez de faire, à savoir que vous avez fait baisser les factures de téléphonie cellulaire dans une proportion plus importante?

M. Phil Hartling: Permettez-moi de commencer en formulant une observation.

Lorsque vous utilisez le terme revenu moyen par utilisateur, ou RMPU, il ne s'agit pas de la même chose que les frais de service mensuels payés par le client. Pour clarifier les choses, examinons à quoi correspond le RMPU.

La méthode de calcul du RMPU est la suivante: il s'agit de l'ensemble des recettes des services sans fil divisé par l'ensemble des abonnés aux services sans fil. Ces recettes incluent notamment les frais de service mensuels. Par exemple, si vous payez 50 \$ par mois, cela fait partie du RMPU. En outre, on inclut dans le RMPU des éléments tels que l'assurance de protection de l'appareil. Si votre téléphone cellulaire vous a coûté cher et que vous avez peur de le perdre ou de le briser, vous pouvez souscrire une police d'assurance, et cela est inclus...

M. Ryan Williams: Monsieur Hartling, je suis désolé de vous interrompre, car je sais que vous êtes en train d'expliquer tout cela.

Ces frais qui sont inclus dans le calcul sont-ils payés par le consommateur, comme les assurances et autres? Ces frais sont-ils payés par les Canadiens, oui ou non?

M. Phil Hartling: Certains sont payés par les consommateurs et d'autres par des entreprises.

Si vous me laissez terminer, je pourrais vous donner quelques autres exemples de frais inclus dans le RMPU payés par des entreprises. Par exemple, Tesla nous paie pour accéder à son réseau...

M. Ryan Williams: Monsieur Hartling, je suis désolé de vous interrompre.

Vous essayez de me dire qu'une entreprise n'est pas un client. Une entreprise est un client. J'en déduis que ce que vous essayez de dire, c'est qu'il s'agit de suppléments, et ce n'est pas ce que le premier ministre voulait dire lorsqu'il a déclaré qu'il allait réduire les coûts de la téléphonie cellulaire. C'est ce que nous essayons de comprendre ici.

Les frais de téléphonie cellulaire sont ce que les consommateurs paient, et s'ils incluent des suppléments ou d'autres frais comme les 60 \$ de frais d'activation, ils constituent des recettes. Lorsque les consommateurs canadiens paient leurs factures, beaucoup d'entre eux ne savent pas ce qu'ils paient mois après mois. Je tiens également à préciser que cela n'inclut pas les taxes, qui sont ajoutées à ces factures.

Ce sont les clients qui paient les factures. Quelle que soit la manière dont vous répartissez les frais par individu, est-ce ainsi que cette statistique est calculée, oui ou non?

M. Phil Hartling: Comme je l'ai dit, il s'agit du montant total des recettes.

Lorsque nous examinons la tendance des prix au Canada, nous nous intéressons aux frais de service mensuels. C'est ce que le client paie. Le client peut choisir d'ajouter des services supplémentaires, mais c'est son choix. Il ne s'agit pas des services supplémentaires et des choix des clients; il s'agit des frais de service mensuels moyens. C'est ce que Statistique Canada...

M. Ryan Williams: Merci, monsieur.

Les clients ont le choix, mais ils sont aussi parfois coincés dans des forfaits de deux ans. Nous pouvons dire que les Canadiens ne font que payer les factures et, en fin de compte, nous nous intéressons aux factures des Canadiens.

Le RMPU comprend-il toutes les recettes de Fido, de Chatr et de Cityfone?

M. Phil Hartling: Oui, c'est le cas.

M. Ryan Williams: Je précise à l'intention des consommateurs qu'il s'agit de sous-marques de Rogers. Beaucoup de gens qui font affaire avec Fido, Chatr ou Cityfone ne le savent peut-être pas.

Monsieur, nous sommes ici parce que vous avez annoncé une augmentation des frais allant jusqu'à neuf dollars pour certains comptes. En ce qui concerne l'augmentation des frais, les Canadiens paient déjà le prix le plus élevé au monde. Si l'on considère le RMPU, les Canadiens paient encore presque le double de ce que paient les Australiens, dans un pays qui a une géographie semblable et qui compte moins d'habitants.

Pensez-vous qu'il y a suffisamment de concurrence au Canada, oui ou non?

• (1735)

M. Phil Hartling: Commençons par parler de votre affirmation selon laquelle les Canadiens paient les prix les plus élevés au monde. Nous savons qu'il existe des faits qui montrent que les prix canadiens sont inférieurs aux prix américains et aux prix australiens. Il n'est pas vrai que les Canadiens paient les prix les plus élevés au monde.

M. Ryan Williams: Monsieur, je conteste votre affirmation. Si vous souhaitez présenter ces faits, car vous pensez que les Américains paient plus que les Canadiens, je vous invite à le faire. Nous ne disposons pas de ces données.

Le président: Merci, monsieur Williams. C'est tout le temps dont nous disposons.

Je vais laisser M. Hartling terminer son raisonnement.

M. Phil Hartling: Monsieur le président, nous serions heureux de fournir des renseignements supplémentaires concernant les comparaisons entre nos prix et les prix pratiqués aux États-Unis. Nous ferons le suivi auprès de la greffière.

Le président: Merci.

Monsieur Turnbull, la parole est à vous.

M. Ryan Turnbull (Whitby, Lib.): Merci.

Bienvenue aux témoins. Je vous remercie d'être venus aujourd'hui.

Monsieur French, je vais commencer par vous. Je note que vous venez de la plus belle ville du Canada, Whitby, ma ville natale. C'est un plaisir de vous voir ici.

Vous avez mentionné que le nombre de changements de fournisseur a augmenté d'environ 40 %. Pouvez-vous confirmer que j'ai bien compris ce chiffre?

M. Doug French: Vous l'avez bien compris.

M. Ryan Turnbull: Est-ce le résultat du travail du gouvernement fédéral, qui a établi des frais de 50 \$ pour la rupture d'un contrat? À votre avis, cette mesure a-t-elle contribué à accroître le nombre de changements de fournisseur?

M. Doug French: À mon avis, en raison du coût des téléphones, un nombre important de clients ne signent plus de contrats. Ils sont de plus en plus nombreux à opter pour la formule « apportez votre propre appareil ». Je dirais qu'une grande partie des changements de fournisseur s'explique par le fait que les clients conservent leur téléphone plus longtemps. Il s'agit de la principale raison que nous avons constatée pour expliquer la tendance à changer de fournisseur.

M. Ryan Turnbull: D'accord. Très bien.

Tout comme M. Williams, mais avec un ton différent, j'ai une question pour Bell et Rogers.

Je veux vous poser une question, monsieur Hartling et monsieur Malcolmson, au sujet de l'article qui a motivé cette étude. Il s'agissait d'une augmentation des prix, à ma connaissance, pour les clients de Rogers qui n'avaient pas de contrat. Pouvez-vous nous dire quel pourcentage de votre clientèle cela représente?

Je vais commencer par M. Hartling.

M. Phil Hartling: Bien sûr. Merci pour la question.

Tout dépend de la marque. Par exemple, chez Rogers, un peu moins de la moitié de nos clients n'ont plus de contrat. Chez Fido, 75 % des clients n'ont pas de contrat. Chez Chatr, aucun client n'a de contrat. C'est devenu le pourcentage le plus élevé, en fait, de la clientèle qui n'a pas de contrat.

M. Ryan Turnbull: Monsieur Hartling, je remarque que vous avez dit que Rogers est déterminée à offrir des options abordables. Ce que je veux savoir, c'est pourquoi, à un moment où les Canadiens sont vraiment en difficulté, vous augmenteriez les prix pour les personnes sans contrat. Y a-t-il une justification que vous pourriez fournir au Comité?

M. Phil Hartling: Nous apportons souvent des modifications à nos forfaits. Par exemple, en mai dernier, nous avons abaissé le prix des forfaits de base du réseau 5G, le faisant passer de 85 \$ à 55 \$. Il en coûte maintenant 50 \$ pour 75 gigaoctets par mois. Nous avons introduit des options à bas prix pour les étudiants, les adolescents et les personnes âgées. Nous avons lancé le programme Branché sur le succès qui offre un forfait 5G à 25 \$, en plus d'un téléphone intelligent gratuit, aux Canadiens à faible revenu. Nous avons des forfaits à partir de 15 \$.

La tendance générale dans l'industrie est la baisse des prix. C'est ce que rapporte Statistique Canada qui indique que nos prix ont baissé de 50 % en cinq ans et de 16 % au cours de l'année écoulée. C'est la tendance générale. En même temps, nous investissons des sommes record dans notre réseau — comme je l'ai dit, 4 milliards de dollars —, dont une somme record est consacrée à la construction de réseaux partout au Canada.

À ma connaissance, aucune autre industrie ne réduit ses prix au même rythme que l'industrie du sans-fil. Parallèlement, la consommation du produit augmente rapidement et nos coûts continuent d'augmenter. Nos coûts d'emprunt, nos coûts de main-d'œuvre, nos coûts d'équipement et nos coûts liés au spectre ont tous augmenté, mais en même temps, comme Statistique Canada nous le montre, les prix baissent.

• (1740)

M. Ryan Turnbull: Je suis du même avis. J'ai fait valoir les chiffres de Statistique Canada, simplement pour nous ramener à la réalité et pour que nos discussions et nos débats sur ce sujet soient fondés sur des faits et des preuves, ce qui me semble très important. Merci de le souligner.

Je ne comprends toujours pas comment cela justifie l'augmentation des prix pour un nombre important de vos clients qui n'ont pas de contrat. Si j'étais un homme d'affaires, je dirais que cela inciterait les gens à conclure un nouveau contrat. Ne diriez-vous pas que c'est l'objectif principal, augmenter les prix pour les personnes sans contrat afin qu'elles renégocient un contrat pour rester avec Rogers? N'est-ce pas là une raison?

Je comprends que vos coûts augmentent, mais vous êtes aussi une entreprise très rentable. Nous n'avons pas beaucoup d'empathie à l'égard du fait que vos augmentations de coûts sont importantes alors que vos profits sont appréciables. En quoi cela justifie-t-il ces augmentations pour les personnes qui n'ont pas de contrat?

Peut-être pourriez-vous simplement répondre brièvement, parce que je vois le président qui me regarde d'un mauvais œil.

M. Phil Hartling: Ce que j'essaie de dire, c'est que nous apportons souvent des modifications à nos forfaits. Parfois, les prix augmentent; le plus souvent, ils baissent.

Lorsqu'un client reçoit un avis d'augmentation du prix, il lui est très facile de communiquer avec nous en ligne, par l'entremise de l'un de nos magasins de détail ou au centre d'appels pour voir s'il existe une meilleure option pour lui. Il pourrait choisir de conclure un contrat et d'acheter un nouveau téléphone intelligent. Une autre option qu'il peut choisir est un forfait « Apportez votre propre appareil », qui est un forfait disponible sur le marché. Nous permettons aux clients d'effectuer facilement ces changements.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Turnbull.

Chers collègues, un vote a été demandé à la Chambre. Comme vous pouvez le constater, la sonnerie se fait entendre. J'ai une suggestion à faire, étant donné que nous avons déjà entamé notre première série de questions. Je propose que nous terminions cette première série de questions pour que M. Garon et M. Davies puissent poser leurs questions. Nous lèverons ensuite la séance.

Ai-je le consentement unanime pour cela? Non.

Voulez-vous que nous levions la séance maintenant, monsieur Perkins?

M. Rick Perkins (South Shore—St. Margarets, PCC): Je crois comprendre que, même en tenant compte des votes prévus et des votes qui s'ajoutent, nous disposons de deux heures de ressources. Je propose de poursuivre la séance et de la suspendre, comme nous le faisons normalement, afin de procéder aux votes lorsque cela sera nécessaire, puis de reprendre les questions et les témoignages.

Le président: Je vais simplement procéder de la manière habituelle.

Ai-je le consentement unanime pour poursuivre la séance jusqu'à cinq minutes avant le vote?

Des députés: D'accord.

Le président: Nous allons poursuivre et nous suspendrons ensuite.

Monsieur Garon, vous avez la parole.

[Français]

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

Je remercie les témoins d'être présents.

Messieurs, la réalité est qu'on est dans un marché extrêmement concentré. Il y a trois géants des télécommunications, Bell, Rogers et Telus, qui possèdent à peu près toutes les marques. Je comprends qu'il y a toutes sortes de déclinaisons de ces marques, mais, en réalité, ce sont tous les mêmes bonbons dans des emballages différents.

De nouveaux acteurs essaient d'entrer dans ce marché, comme Vidéotron, mais on conteste leurs ententes sur des frais d'itinérance et on va même interjeter appel d'un arbitrage pour de telles ententes qui feraient entrer de nouveaux acteurs.

Dans ce marché, de plus petites compagnies désirent lancer leurs services, mais elles nous disent que l'entrée dans le marché est absolument impossible, à tel point que des compagnies comme Cogeco, par exemple, commencent à lorgner le marché américain, parce qu'il est trop difficile de pénétrer notre marché. Ainsi, Cogeco, une compagnie du Québec, songe à aller offrir des services de téléphonie cellulaire aux États-Unis. Voilà ce qu'est le marché canadien du cellulaire.

Notre marché est si peu concurrentiel que des PDG se sentent à l'aise d'ignorer les invitations à venir témoigner au Parlement. Nous sommes dans un tel marché. On se fait dire par les compagnies qu'il est faux que les prix seraient élevés au Canada. Ce serait donc un mythe.

En effet, on voit qu'il y a eu une baisse des prix, des innovations technologiques, des gains d'efficacité partout au monde. Les prix ont baissé. La plupart de vos entreprises s'en vantent, alors que le Bureau de la concurrence et le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, ou CRTC, nous ont confirmé, ici même, que les Canadiens n'ont pas tiré profit des baisses de prix autant qu'ils auraient dû et que les prix ont moins diminué ici que dans le reste du monde. C'est la réalité canadienne.

Je vais commencer par vous poser une question courte, et je vous demanderais d'y répondre brièvement, s'il vous plaît, monsieur Hartling.

En matière de prix et de baisses de prix, n'auriez-vous pas envie de vous comparer aux meilleurs au monde?

• (1745)

[Traduction]

M. Phil Hartling: Je crois fermement que nous avons l'un des meilleurs réseaux de télécommunications au monde et au Canada.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Je vous parle des baisses de prix.

Les prix ont diminué beaucoup moins dans le marché canadien que dans les autres pays industrialisés. Vos compagnies continuent à nous répéter que les prix ont baissé, alors que les Canadiens et les Québécois n'ont pas eu droit aux mêmes baisses de prix qu'ailleurs.

Quand on regarde les communications faites par vos entreprises, on se fait dire que les prix élevés au Canada relèvent du mythe, alors que les prix auraient dû diminuer davantage.

Je vous pose de nouveau la question. En matière de baisse de prix, n'auriez-vous pas envie de vous comparer aux meilleurs?

[Traduction]

M. Phil Hartling: Je pense qu'il faut mettre la question dans son contexte. La construction de réseaux au Canada coûte cher. C'est un grand pays. Les prix que nous payons pour le spectre que nous utilisons pour exercer nos activités sont les plus élevés au monde. Nous avons une forte concentration de tours de téléphonie cellulaire en raison de l'étendue du territoire et de la très petite population.

Quand vous regardez...

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Je vais me permettre d'interrompre le témoin, monsieur le président.

Je ne veux pas que ce soit perçu comme un manque de courtoisie, mais ce que vous nous dites a déjà été dit dans vos remarques liminaires.

On sait que les frais d'itinérance sont extrêmement élevés au Canada. On sait que la structure du marché, ici, a pour effet que les poids lourds sont propriétaires de l'infrastructure, ce qui fait que les frais d'itinérance sont au cœur du problème pour faire baisser les prix. On sait qu'il y a de la résistance chez les poids lourds du mar-

ché pour faire baisser les frais d'itinérance. C'est drôle, parce que vous ne nous parlez pas de cet aspect.

Je vais vous poser une autre question, monsieur Hartling. Y a-t-il un problème sur terre qui n'est pas causé par le prix du spectre au Canada?

[Traduction]

M. Phil Hartling: Je suis désolé. Pourriez-vous répéter la question? Je ne la comprends pas.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Vous parlez sans arrêt du prix du spectre. Cependant, il semble y avoir des comportements, souvent anticoncurrentiels, par exemple, en matière de frais d'itinérance pour avoir accès à vos infrastructures.

Je comprends que le Canada est un grand pays, je comprends la question de la géographie. Nous sommes tous capables de lire une carte, mais n'est-il pas possible pour vous de réduire les frais d'itinérance pour les nouveaux acteurs?

[Traduction]

M. Phil Hartling: Merci pour la question.

Nous avons réduit les frais d'itinérance pour les nouveaux acteurs. En fait, le régime d'ERMV est conçu précisément pour aider des entreprises comme Freedom Mobile et Québecor à mener leurs activités à l'échelle nationale, et c'est ce qui se produit aujourd'hui.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Monsieur Hartling, si vous baissiez encore les frais d'itinérance, à partir de quel prix... Le CRTC et le Bureau de la concurrence nous ont dit que vous pouviez encore réduire ces prix tout en faisant des profits substantiels. Vous pourriez réduire vos frais d'itinérance pour de nouveaux entrants, notamment Cogeco et Québecor; à partir de quel prix arrêtez-vous de faire de l'argent pour ce qui est des frais d'itinérance?

[Traduction]

M. Phil Hartling: En ce qui concerne les frais que nous avons négociés avec Vidéotron, selon le régime d'ERMV, ils sont en fait inférieurs à nos coûts. C'est de notoriété publique, et je sais qu'un appel est en cours. Au-delà de cela, je pense que nous devrions...

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Je vous pose une question purement financière, monsieur Hartling. C'est purement une question d'ordre financier. À partir de quel prix, si vous les baissiez, cesseriez-vous de faire de l'argent avec les frais d'itinérance? C'est une question factuelle.

[Traduction]

M. Phil Hartling: Merci, et j'essaie de répondre à la question.

Le prix que nous avons négocié avec Vidéotron est en fait inférieur à nos coûts.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Si vous réduisiez les prix, vous investiriez à perte dans vos infrastructures.

[Traduction]

M. Phil Hartling: C'est exact.

[Français]

M. Jean-Denis Garon: Merci, monsieur Hartling.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Garon.

Monsieur Hartling, en ce qui concerne le prix du spectre, si c'est possible, pouvez-vous nous envoyer le plus d'informations possible pour éclairer les travaux du Comité? Nous vous en serions reconnaissants.

Je cède maintenant la parole à M. Davies.

[Traduction]

M. Don Davies: Merci, monsieur le président.

Ma question s'adresse à l'un ou l'autre des trois témoins. Le secteur des télécommunications au Canada a réalisé des revenus record de 66,8 milliards de dollars en 2022 pour les services mobiles et Internet. Est-ce que l'un d'entre vous conteste ce chiffre?

Je prends ce silence pour un non.

Quelqu'un a-t-il des chiffres pour 2023 qui indiqueraient que ce chiffre a baissé?

Je prends ce silence comme une réponse également.

Pouvez-vous aussi confirmer qu'il s'agit de revenus record pour le secteur des télécommunications? Est-ce que quelqu'un conteste le fait qu'il s'agit de revenus record?

D'accord. Merci.

Ma question s'adresse à Rogers. Pourquoi le coût par gigaoctet de données au Canada n'a-t-il pas diminué aussi rapidement que dans d'autres pays? Quelqu'un peut-il m'expliquer cela?

• (1750)

M. Phil Hartling: Le coût par gigaoctet a diminué au Canada, comme nous le savons. Ce que je crois avoir dit plus tôt, c'est que nous sommes prêts à fournir au Comité, par l'entremise de la greffière, des renseignements qui vous montreront nos coûts par rapport à ceux des États-Unis, ce qui est une bonne comparaison. Nous vous transmettrons ces informations.

M. Don Davies: Et en comparaison avec les pays européens? Le coût par gigaoctet de données diminue-t-il par rapport à la plupart des pays européens?

M. Phil Hartling: Si vous regardez ailleurs dans le monde, ce que vous constaterez généralement, c'est que les pays beaucoup plus petits et plus densément peuplés que le nôtre ont un prix par gigaoctet inférieur simplement en raison du profil d'investissement. Le coût de la prestation des services est beaucoup moins élevé, et la qualité des services est souvent beaucoup moins élevée.

M. Don Davies: Je continue avec vous, monsieur Hartling. Je crois que vous avez mentionné Statistique Canada. D'après ce que je comprends, Statistique Canada doit fonder son indice des services cellulaires sur des données publiques concernant les forfaits offerts aux nouveaux clients, qui sont souvent, bien sûr, artificiellement bas et alléchants afin d'attirer les clients. Le ministère n'a pas accès à ce que les gens paient réellement sur leurs factures mensuelles.

Pourquoi votre entreprise n'est-elle pas prête à fournir ces données, y compris les frais mensuels, afin que les Canadiens puissent voir si les prix que les gens paient réellement baissent, comme vous le prétendez?

M. Phil Hartling: Je veux apporter une petite correction. Les prix offerts aux nouveaux clients sont également offerts aux clients existants. Par exemple, l'an dernier, chez Rogers, deux millions et

demi de clients ont modifié leurs forfaits. Il est facile pour un client de passer du tarif qu'il paie actuellement à un tarif offert. Nous faisons en sorte qu'il soit facile pour un client d'effectuer ce changement.

M. Don Davies: Je vois.

Ma question s'adresse à Bell. En novembre 2023, Bell a annoncé qu'elle réduirait de plus d'un milliard de dollars ses plans de dépenses en capital pour les services Internet haute vitesse par fibre optique pour les Canadiens en réponse à une décision du CRTC selon laquelle Bell et Telus disposaient de six mois pour fournir aux fournisseurs de services Internet de l'Ontario et du Québec un accès à leurs réseaux de fibre optique jusqu'au domicile. L'objectif était d'accroître la concurrence et d'offrir plus de choix aux Canadiens.

Les conséquences se font sentir dans des endroits comme London, en Ontario, qui est alarmée par les compressions que vous avez annoncées pour cette ville. À l'époque, mon collègue Brian Masse, député de Windsor, avait déclaré que la réduction des expansions de services prévues était une forme de « chantage » à l'égard des Canadiens en ce qui a trait à la décision du CRTC.

Je crois que le comportement de votre entreprise fait l'objet d'une enquête du Bureau de la concurrence. Comment expliquez-vous les mesures prises par votre entreprise?

M. Robert Malcolmson: Avant de répondre à cette question, je crois qu'il vaut la peine d'aborder très brièvement, si vous me le permettez — parce que j'ai suivi cette discussion avec intérêt — la comparaison des prix des services sans fil entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et l'Europe.

Si vous regardez les données de Statistique Canada, de l'Office for National Statistics du Royaume-Uni et du Bureau of Labor Statistics des États-Unis, vous constaterez qu'au cours des sept dernières années — il s'agit donc d'une tendance à long terme — l'indice des prix à la consommation des services sans fil au Canada a baissé de 49,6 % et, aux États-Unis, il a baissé de 11,7 %. Les prix chutent de façon exponentielle au Canada. Au Royaume-Uni, un marché européen, l'indice des prix à la consommation des services sans fil a augmenté de 22 %. Je veux simplement insister sur les commentaires de M. Hartling concernant les États-Unis et l'Europe. Nos prix baissent plus rapidement.

En ce qui concerne notre décision de suspendre les investissements dans le réseau de fibre optique jusqu'au domicile à la suite de la décision du CRTC, la réalité est que nous construisons un tout nouveau réseau de fibre optique. Nous l'avons étendu à 7,4 millions d'emplacements dans notre zone de couverture. Nous devons encore l'étendre à cinq millions d'emplacements.

Nous ne souhaitons rien de plus que continuer à construire notre réseau de fibre optique, mais ce travail doit s'appuyer sur une analyse de rentabilisation économique. Lorsque les politiques réglementaires vous obligent à ouvrir immédiatement ce réseau à vos concurrents pour qu'ils le revendent en concurrence avec vous, l'analyse de rentabilisation de cet investissement...

• (1755)

M. Don Davies: Je vais vous interrompre. Vous avez décidé de prendre beaucoup de temps pour répondre à une question que je n'ai pas posée.

Avec des revenus record de 66,8 milliards de dollars en 2022, il semble que votre analyse de rentabilisation fonctionne très bien.

Monsieur le président, je propose de lever la séance.

(La motion est adoptée par 6 voix contre 5.)

Le président: Il s'agit d'une motion dilatoire qui demande un vote.

Le président: La motion est adoptée et la séance est levée.

M. Rick Perkins: Les libéraux essaient de mettre fin au débat.

Merci à nos témoins.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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