



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 010 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 20 avril 2010

—
Président

L'honorable Michael Chong

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

Le mardi 20 avril 2010

• (0900)

[Traduction]

Le président (L'hon. Michael Chong (Wellington—Halton Hills, PCC)): Membres du comité et témoins, je vous souhaite la bienvenue à la dixième réunion du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous sommes le 20 avril 2010, et conformément à l'article 108(2) du Règlement, nous reprenons notre étude des règlements canadiens concernant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications.

Nous avons devant nous aujourd'hui deux groupes distincts de témoins. D'une part, nous recevons M. Antecol, M. Lockie et Mme Wood, de la Globalive Communications Corporation. D'autre part, nous recevons M. Krastajic et M. Kirby, de Public Mobile.

Bienvenue.

Nous allons tout d'abord entendre une déclaration préliminaire de chaque groupe. Commençons par la Globalive Communications Corporation.

Mme Andrea Wood (directrice des services juridiques et secrétaire, Globalive Wireless Management Corporation, Globalive Communications Corporation): Monsieur le président et membres du comité, je vous remercie d'avoir invité Globalive à participer aujourd'hui à vos audiences.

Je m'appelle Andrea Wood, et je suis directrice des services juridiques, Globalive Wireless Management Corp., mieux connue sous son nom commercial, WIND. À mes côtés se trouve Simon Lockie, directeur des services juridiques de notre actionnaire canadien et membre du conseil d'administration de WIND. Je suis également accompagné d'Ed Antecol, vice-président, Affaires réglementaires.

En décembre, WIND a procédé au lancement de ses services sans fil à Toronto, et, depuis, ces services ont été lancés dans trois autres villes, à savoir Edmonton, Calgary et Ottawa. Nous prévoyons un lancement à Vancouver au cours des quelques prochains mois.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Nous avons perdu l'interprétation en langue française mais elle est maintenant revenue.

[Traduction]

Le président: D'accord.

Mme Andrea Wood: Nous fournissons des services sans fil à des dizaines de milliers de Canadiens, et nous prévoyons accroître notre clientèle de façon exponentielle à mesure que nos services seront offerts dans d'autres villes et régions du pays. À l'heure actuelle, nous employons 1 500 personnes au Canada. Nous avons dépensé près de 1 milliard de dollars, et cela est loin d'être terminé.

Je le dirai sans détour: WIND est une entreprise canadienne et fière de l'être. Elle répond à toutes les exigences en matière de propriété et de contrôle canadiens. Si vous me permettez d'insister

sur ce point, je soulignerai que le gouverneur en conseil n'a fait aucune exception spéciale ni levé la moindre restriction pour WIND.

Le Cabinet a examiné notre structure, et en est arrivé, à juste titre, à une conclusion différente de celle tirée par le CRTC. Le Cabinet a modifié les décisions du CRTC, comme il a toujours été autorisé à le faire en vertu de la Loi sur les télécommunications.

Le secteur canadien du sans fil a été mal servi par les trois principaux fournisseurs de services sans fil. En outre, une concurrence plus vive fait cruellement défaut dans ce secteur. Le taux de pénétration du sans fil au Canada est de 70 p. 100, ce qui nous place au 30^e rang — au tout dernier rang — des pays membres de l'OCDE. On pourrait ergoter sur des vétilles pour remettre en question les résultats de l'étude de l'OCDE, mais ceux-ci concordent généralement avec les conclusions auxquelles sont arrivées un certain nombre d'institutions très respectées, y compris le centre Berkman de l'Université Harvard, de même qu'avec les résultats d'un certain nombre d'études menées au Canada.

À tout le moins, les statistiques de l'OCDE nous donnent une bonne idée de la situation, et semblent indiquer l'existence d'un important problème d'ordre structurel. Le faible taux de pénétration du sans fil au Canada tire son origine de prix inutilement élevés, lesquels sont le fruit du quasi oligopole exercé par les trois principaux fournisseurs, situation qui a créé un créneau pour les entreprises comme celles que je représente.

Les trois grands fournisseurs, solidement établis et disposant de capitaux astronomiques, ont des marges de profit parmi les plus élevées du monde des affaires grâce à des pratiques qui restreignent la concurrence et nuisent aux consommateurs, notamment des contrats à long terme assortis de taux excessivement élevés, des frais prohibitifs de résiliation anticipée, des frais liés à des services de réseau fictifs — par exemple les frais d'accès au réseau —, et, plus récemment, les frais de recouvrement réglementaires de Rogers.

De toute évidence, l'absence d'une véritable concurrence a une incidence considérable sur les coûts imposés aux consommateurs et aux entreprises, et cela a des répercussions profondes et importantes sur l'innovation et la productivité au sein de l'économie canadienne. Manifestement, la concurrence fait défaut.

La lutte ne fait que commencer. Grâce à son réseau social en ligne novateur, WIND est au fait de ce que les consommateurs canadiens attendent d'une entreprise de télécommunications sans fil, et elle répond à leurs attentes, à savoir aucun contrat, aucune différence entre les forfaits prépayés et les forfaits postpayés offerts aux abonnés et des forfaits simples et transparents offrant de multiples fonctions.

Nous sommes en contact avec nos communautés, non seulement par le truchement de nos réseaux, mais également parce que nous estimons que nous avons la responsabilité sociale de l'être. Par exemple, à la suite de la décision du CRTC, nous avons demandé à nos employés de sortir de leur bureau et d'aller faire une bonne action, au hasard, à l'endroit de membres de leur communauté qu'ils ne connaissaient pas du tout. Nous avons la volonté de continuer à aller de l'avant en nous appuyant sur ce que nous estimons être la responsabilité sociale de notre entreprise et en redonnant aux communautés que nous servons un peu de ce qu'elles nous ont donné.

Nous avons connu un bon départ, mais ce n'est que le début d'un long voyage. C'est la raison pour laquelle nous sommes ici aujourd'hui pour discuter des règlements canadiens concernant les intérêts étrangers.

Je cède la parole à mon collègue Simon Lockie, qui abordera ce sujet.

● (0905)

M. Simon Lockie (directeur des services juridiques et secrétaire du Globalive Communications Corporation, directeur du conseil du Globalive Wireless Management Corporation, Globalive Communications Corporation): Merci, Andrea.

Bonjour. Il s'agit au moins de la quatrième fois en sept ans que l'on procède à un examen majeur des restrictions touchant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications. À l'issue des trois examens précédents, on a recommandé l'assouplissement de ces règlements. Le rapport du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications, le GECRT, et celui de Red Wilson ont tous deux recommandé un assouplissement graduel des règlements.

Red Wilson et le GECRT ont recommandé que, dans un premier temps, la Loi sur les télécommunications soit modifiée de façon à ce que le Cabinet dispose du pouvoir de lever les restrictions sur la propriété et le contrôle étrangers des entreprises de télécommunications canadiennes dans les cas où il estime que les investissements étrangers sont dans l'intérêt public. Le GECRT a également observé que tout investissement dans une nouvelle entreprise de télécommunications, ou dans une entreprise dont la part de marché pour l'un ou l'autre des services de télécommunications est inférieure à 10 p. 100, devait être considéré comme étant dans l'intérêt public.

La deuxième phase de l'assouplissement des règlements ne serait mise en oeuvre qu'à l'issue d'un examen minutieux de la politique canadienne sur la radiodiffusion. Les deux rapports susmentionnés constituaient l'aboutissement d'un processus d'examen consciencieux et d'un processus de consultation scrupuleux d'une durée de un an chacun. En outre, ces deux rapports proposent de prendre des mesures équitables, équilibrées et réfléchies à l'égard des réalités du secteur canadien des télécommunications, et ce, sans affaiblir aucune des protections actuelles en matière de radiodiffusion. Après mûre réflexion, nous sommes d'avis que nous ne pouvons que souscrire à ces recommandations consciencieuses.

Ces examens de la politique ont fourni de bonnes cartes routières pour ce qui est des mesures à prendre pour faire en sorte que le Canada se dote d'une industrie des télécommunications forte et concurrentielle. Les recommandations présentées au comité au cours des dernières semaines ne sont pas réalistes et ne nous permettraient pas de combler les besoins dont beaucoup de gens reconnaissent l'existence, à savoir celui d'accroître la concurrence sur le marché canadien des télécommunications. Je tiens à souligner clairement que nous ne formulerons aujourd'hui aucune recommandation relative à la radiodiffusion. Nous représentons une entreprise de télécommu-

nications. Nous fournissons non pas le contenu, mais le contenant. Le contenu et le contenant n'ont pas la même fonction au sein de l'écosystème; par conséquent, chacun doit être assujéti à un cadre réglementaire distinct.

Nous sommes conscients du fait qu'il y a une tendance à la convergence du secteur de la radiodiffusion et de celui des télécommunications. Nous estimons également qu'il est important pour notre souveraineté culturelle que des mesures efficaces soient prises pour faire la promotion de la création et de la distribution de contenu canadien. Un examen ultérieur de la politique sur la radiodiffusion pourra régler les problèmes liés à la séparation entre les politiques sur la radiodiffusion et le contenu et les politiques sur les services de télécommunications. D'ici là, il ne faudrait pas différer la mise en oeuvre des recommandations en vue d'un assouplissement graduel des restrictions concernant les intérêts étrangers dans le secteur des télécommunications ni attendre la tenue d'un examen de la politique sur la radiodiffusion avant de donner suite à ces recommandations. Il faut venir en aide aux consommateurs dès maintenant.

À notre avis, le principal problème en ce qui concerne l'accroissement de la concurrence dans le secteur des télécommunications consiste à faciliter de façon raisonnable l'accès aux capitaux étrangers. Des restrictions actuelles concernant le contrôle étranger n'ont jamais eu pour but de décourager les investissements de capitaux étrangers au Canada, mais il est indéniable qu'il s'agit là de l'effet qu'ils ont eu. L'industrie des télécommunications est extrêmement capitalistique. Même si nous avons réussi à obtenir des investissements étrangers, nous savons combien cela est difficile, et les coûts élevés que cela a supposé témoignent de cette réalité. Nous savons également que, dans le cadre du système actuel, il est très difficile de remplacer ces capitaux coûteux par des capitaux moins coûteux.

Le président du CRTC, Konrad von Finckenstein, a fait valoir que le Canada attirera suffisamment de capitaux étrangers pour créer un climat de concurrence sur le marché des télécommunications pour autant que le pourcentage des actions avec droit de vote d'une entreprise canadienne de télécommunications pouvant être possédée par des intérêts étrangers soit augmenté à 49 p. 100, directement et indirectement. Nous ne partageons pas cet avis. Pensez-y. Le simple fait de porter la part des actions avec droit de vote que peut posséder une entité étrangère à un niveau qui ne permet pas à celle-ci d'avoir le contrôle des voix au sein d'une société ne rendra pas véritablement plus attrayant l'investissement dans les entreprises canadiennes de télécommunications.

Pire encore, M. von Finckenstein, a recommandé le maintien du critère hautement subjectif du contrôle de fait. Si l'expérience ne nous a appris qu'une seule chose, c'est qu'un critère aussi hautement subjectif — et l'incertitude qu'il engendre sur le plan réglementaire — est un frein aux investissements étrangers. Les marchés financiers canadiens sont relativement petits, et d'après ce que nous avons pu observer dans le passé, les différents acteurs sont assez réticents à l'idée de compromettre leurs relations réelles ou éventuelles avec les trois grands fournisseurs. Pour que notre entreprise puisse atteindre son plein potentiel au sein du système actuel, accéder à des capitaux de tiers, et, au Canada, le fait d'obtenir exclusivement, ou même principalement ce genre de capitaux sera une tâche ardue. En outre, il sera impossible de le faire de façon concurrentielle puisque ceux qui possèdent les capitaux profitent de conditions plus avantageuses que les nôtres.

De nombreuses entreprises canadiennes de télécommunications, y compris Bell et Telus, étaient, au départ, des sociétés sous contrôle étranger. Il est amusant d'entendre, à présent, ces mêmes entreprises se plaindre du fait qu'une société pourrait être à la recherche d'un important investisseur étranger, car c'est exactement ce que le Canada a fait, à une époque antérieure de son histoire, pour bâtir ces premiers réseaux de télécommunications. Le déséquilibre concurrentiel dans le secteur canadien du sans fil a incité la mise en réserve de spectre pour les services sans fil évolués, mais la mise en réserve n'est pas suffisante à elle seule. Les entreprises ont besoin de capitaux, et les nouvelles entreprises de télécommunications ont besoin non seulement de capitaux, mais de beaucoup, beaucoup de capitaux.

● (0910)

Comme nous avons vu l'observer au début de la concurrence sur le marché du sans fil, mis à part une croissance rapide et solide, il arrive parfois que les nouveaux venus se contentent d'être là et de poser quelques petits gestes pour faire sentir leur présence sur le marché de la concurrence en attendant que se présentent les circonstances favorables à leur rachat. La concurrence est avantageuse pour les Canadiens qui veulent obtenir des services sans fil, mais le capital est crucial pour des entreprises qui, comme WIND, cherchent à être concurrentielles à long terme.

Les restrictions actuelles au contrôle étranger des entreprises de télécommunications constituent, à notre avis, un mécanisme de réglementation inefficace et d'une portée exagérément large. Dans l'actuel contexte mondial, le Canada doit se doter le plus rapidement possible d'un mécanisme plus nuancé et plus efficace. Les rapports du GECRT et de Red Wilson nous indiquent la voie à suivre à cette fin.

Cela conclut notre déclaration préliminaire. Bien sûr, nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lockie.

Nous allons maintenant entendre la déclaration préliminaire de M. Krstajic, de Public Mobile.

M. Alek Krstajic (chef de la direction, Public Mobile): Monsieur le président, membres du comité, merci beaucoup de prendre le temps de nous écouter aujourd'hui.

Je suis accompagné de Bruce Kirby, vice-président, stratégie et développement commercial. Nous avons rédigé une déclaration, laquelle vous a été distribuée hier et présente plusieurs similitudes avec celle que viennent de faire nos amis de Globalive/WIND. Je pense que vous pourrez constater que nous nous entendons sur une chose, à savoir que le fait de permettre aux nouveaux venus d'accéder aux capitaux étrangers soutient la concurrence.

Plutôt que de lire une déclaration écrite, je vous parlerai brièvement de Public Mobile, de qui nous sommes et de ce qui nous rend quelque peu différents des autres. Comme tous les autres nouveaux venus, Public Mobile a vu le jour par suite des enchères relatives aux SSFE. Nous avons obtenu une licence nous donnant accès à un marché d'environ 19 millions de personnes et qui s'étend de Windsor à Québec. Notre intention est d'exploiter toute cette zone. Si nous parvenons à obtenir un spectre plus vaste, nous saisirons l'occasion qui nous est offerte d'élargir notre territoire.

Public Mobile se distingue des autres entreprises de télécommunications, dans la mesure où nous ne remettons pas en question les données relatives à la pénétration du sans fil au Canada. À l'heure actuelle, le tiers des Canadiens n'ont pas de téléphone sans fil; c'est un fait, mais dans la pratique, cette statistique travestit la réalité. Par

comparaison, songez au fait que le taux de pénétration des services à large bande, des services Internet à haute vitesse du Canada est l'un des trois plus élevés au monde. Durant les années que j'ai passées chez Rogers à titre de cadre supérieur, période durant laquelle nous avons été la locomotive du secteur des services internet, la concurrence par les prix était féroce. Cela a entraîné une baisse des prix, et comme c'est généralement le cas lorsque cela se produit, le taux de pénétration a augmenté. Les choses ne se passent pas comme ça dans le cas du sans fil. Cependant, les nouveaux venus sont en train de changer la donne.

La véritable question est la suivante: les nouveaux venus survivront-ils? Je suis d'accord avec mes amis de Globalive, là encore, pour affirmer que la survie des nouveaux venus dépend littéralement de leur capacité d'accéder au capital. En fait, l'accès au capital facilement accessible est l'élément vital de tout nouveau venu — c'est cela qui détermine la rapidité de notre croissance, les lieux où nous poursuivrons notre croissance et notre capacité de pratiquer une concurrence de façon durable.

Contrairement à quelques-uns des autres nouveaux acteurs, Public Mobile n'es pas en concurrence directe avec certaines des entreprises titulaires. Nous ne visons pas le marché haut de gamme. Nous n'offrons pas de BlackBerry ni de téléphones intelligents. En fait, nous visons directement ce que nous appelons le « marché non desservi ». Nous visons les Canadiens de la classe ouvrière, qui ne peuvent pas se permettre d'avoir de mauvaises surprises lorsqu'ils recevront leurs factures. Si vous menez des recherches et cherchez vraiment à savoir pourquoi les Canadiens de la classe ouvrière, le tiers des Canadiens, n'ont pas de téléphones cellulaires, vous découvrirez que c'est parce qu'ils sont des consommateurs avertis. Ils tentent de joindre les deux bouts entre deux chèques de paie. J'ai grandi au sein d'une famille de la classe ouvrière. Mon père était un col bleu, un travailleur syndiqué. Nous vivions littéralement au jour le jour. Dans un tel contexte, si vous prenez un engagement ou signez un contrat relativement à un téléphone cellulaire et que vous vous attendez à payer une facture de 40 \$ ou de 50 \$, mais que, tout à coup, vous recevez une facture de 80 \$ ou de 90 \$ en raison des frais d'itinérance, des frais d'accès au réseau et de tous ces autres frais imprévisibles, vous vous retrouvez dans l'impossibilité de payer cette facture.

Public Mobile n'offre qu'un seul forfait: 40 \$. Il s'agit d'un tarif fixe. Aucune mauvaise surprise, appels et textes illimités. C'est ce qui nous distingue principalement des autres. Aucun contrat à signer, aucune vérification du crédit. Nous offrons également des contrats et pouvons faire des vérifications du crédit, mais les clients en sont informés de façon non pas simplement tacite, mais claire et explicite. Nous n'avons pas besoin de cela lorsque nous offrons un tarif fixe de 40 %.

Public Mobile est née d'une idée qui est devenue notre mot d'ordre: « chacun a droit à la parole ». Notre idée de base, c'est que les communications sans fil sont un droit, et non pas un privilège que peut s'accorder une minorité ayant les moyens de se le payer.

L'an dernier, nous avons travaillé très fort pour bâtir notre réseau. Nous avons procédé à des lancements à Toronto et à Montréal. Nous avons déjà ouvert 25 magasins à Toronto et à Montréal, 25 autres ouvriront le mois prochain, et 25 autres le mois suivant. Nous sommes en très bonne position. Nous ouvrons ces magasins dans les zones où vit, travaille et se divertit notre clientèle cible, à savoir la classe ouvrière. À Toronto, vous ne trouverez pas de points de vente de Public Mobile dans les secteurs où évoluent les gens du monde des affaires. Nos magasins se trouvent à Scarborough, sur la rue Danforth Est et dans l'ouest de la ville, près de St. James Town et de Regent Park. Nous sommes présents là où se trouvent les gens qui ne possèdent pas de téléphones cellulaires.

Comme tout nouveau venu, un certain nombre des problèmes auxquels nous ferons face concernent le fait qu'il y a beaucoup d'inertie sur le marché canadien. Par « inertie », j'entends cette tendance qu'ont les gens à ne pas vouloir changer leurs habitudes. À l'heure actuelle, beaucoup de gens font affaire avec les entreprises titulaires, qui sont habituées à payer leurs factures et qui ne regardent pas ce que peuvent leur offrir les autres entreprises. En ce moment, bien des gens qui n'ont pas de téléphone cellulaire se disent qu'ils ne seront probablement jamais en mesure d'en avoir un. Ils se disent qu'ils ne trouveront pas le fournisseur qui leur offrira un service assorti des modalités dont ils ont besoin. Il faut investir des millions et des millions de dollars en publicité, pour se démarquer et pour faire entendre son message. Nous avons beaucoup de chemin à parcourir pour vaincre cette inertie, et pour cela, nous avons besoin de capitaux.

• (0915)

J'estime qu'il y a une autre chose que nous ne devons pas sous-estimer. À titre d'ancien président de Bell Mobilité, je peux vous dire que j'ai le plus grand respect pour le pouvoir dont disposent les entreprises titulaires. Ces entreprises font partie des plus importantes organisations du pays.

Lorsque vous descendez d'un avion, d'un train ou de votre voiture à Toronto, vous ne pouvez faire autrement que de constater la présence, sous une forme ou une autre, de Rogers. Il est fort probable que Rogers soit votre fournisseur de services de télévision. À Toronto, dans le secteur de la téléphonie cellulaire, Rogers est le fournisseur privilégié et le principal acteur. Même chose dans le secteur des services Internet. Votre équipe de baseball appartient à Rogers, et le stade où elle évolue se nomme le Rogers Centre.

En ce qui concerne le secteur des médias, bon nombre des stations de radio que vous écoutez et des publications que vous lisez sont sous le contrôle des entreprises titulaires. Cela engendre de l'inertie, et pose un problème pour les nouveaux venus, problème qui, là encore, ne sera surmonté qu'avec le temps et beaucoup de capitaux. À long terme, ces capitaux seront investis et offriront un bon rendement, mais surtout, ils permettront d'instaurer une concurrence durable qui aura pour effet de faire baisser les prix et de rendre les téléphones cellulaires plus abordables pour le Canadien moyen.

Par nature, les Canadiens sont très conservateurs. Au Canada, les sociétés de placement et les fonds de pensions sont très conservateurs.

• (0920)

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Répétez cela.

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Ce sont des réformistes.

Nous savons maintenant dans quel camp est cet homme.

M. Alek Krstajic: Je n'ai pas l'habitude de m'adresser à des auditoires très politisés. Par « conservateur », j'entends...

L'hon. Dan McTeague: En fait, votre vision des choses est plutôt libérale.

M. Alek Krstajic: Disons les choses autrement: il est difficile d'obtenir de l'argent des Canadiens. Cette formulation vous convient?

Il est difficile d'obtenir de l'argent des Canadiens pour faire des investissements de ce genre. Les Canadiens veulent être certains qu'il n'y a aucun risque. À l'étranger, les fournisseurs de capitaux sont un peu plus disposés à prendre des risques. Par conséquent, dans les autres pays, de nouveaux venus font leur apparition, et la réglementation est beaucoup plus souple. Ainsi, on a vu des prix descendre et de nouveaux acteurs apparaître sur le marché. Les prix ont chuté, et le taux de pénétration des services sans fil a augmenté.

Au Canada, Public Mobile est, si je ne m'abuse, le seul nouveau venu qui a été capable de réunir plus de capital de risque canadien que ce que nous payons pour le spectre. Nous avons travaillé très fort pour réunir ces capitaux canadiens. Cependant, à l'heure actuelle, nous avons le sentiment d'être désavantagés.

Nous croyons qu'il y a de la place pour de multiples concurrents dans ce marché. Nous ne sommes pas ici pour faire valoir que Globalive devrait ou ne devrait pas être autorisée à mener ses activités. Nous sommes ici simplement pour vous dire que tous les acteurs de ce marché devraient se voir accorder des droits et des privilèges semblables à ceux qui ont été offerts à Globalive, à savoir la capacité de recourir à des capitaux étrangers. Si les règlements ne s'appliquent pas pour Globalive, alors ils ne devraient pas s'appliquer pour nous. Si ces règlements s'appliquent, alors tout le monde doit être assujéti.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Krstajic.

Nous allons maintenant passer, pour les 90 prochaines minutes environ, aux questions et commentaires des membres du comité. Commençons par M. McTeague.

L'hon. Dan McTeague: Merci, monsieur le président. S'il me manque du temps, j'empiéterai pendant quelques secondes sur celui de M. Rota.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui. Nous nous réjouissons de votre présence et sommes heureux de pouvoir profiter de vos connaissances. De toute évidence, vos points de vue sur cette question sont très différents, malgré certaines similitudes.

Sans plus tarder, j'aimerais aborder une question dont vous avez tous deux parlé, à savoir l'accessibilité du crédit et des capitaux au Canada. J'ai posé une question à ce sujet au commissaire la semaine dernière, durant une réunion du comité.

D'après vous, y a-t-il suffisamment de capitaux disponibles — et j'estime que le cas de Public Mobile démontre assurément qu'il y en a suffisamment — pour répondre aux demandes des Canadiens en ce qui a trait à l'instauration d'une concurrence plus vive? Ou alors, êtes-vous d'avis que nous devrions emprunter la voie de la propriété et des investissements directs étrangers?

M. Alek Krstajic: En ce qui nous concerne, nous avons été capables de réunir des capitaux de lancement, mais pour ce qui est de notre capacité de continuer à exploiter notre entreprise durant les cinq à dix prochaines années... Il faut tenir compte du fait que nous avons besoin de capitaux pour mettre en place notre réseau, créer notre marque de commerce, établir notre réseau de distribution et ensuite des mouvements de trésorerie. N'oubliez pas que nous sommes des entreprises à revenus ultérieurs — nous partons de zéro. Nous sommes comme des enfants qui ont besoin d'être entourés de soins. Nous n'avons pas encore 18 ans. Dans la situation où nous nous trouverons, nous allons avoir besoin de davantage de capitaux, cela ne fait pas l'ombre d'un doute. L'accès au capital n'est pas le seul problème; nous devons également nous préoccuper des conditions dont est assorti cet accès, et du prix des capitaux. Si nous ne sommes autorisés qu'à obtenir des capitaux canadiens, notre tâche sera très ardue; le fait de nous autoriser à recourir à des intérêts étrangers aura pour effet non seulement d'accroître les quantités de capitaux accessibles, mais également de faire baisser le prix de ces capitaux.

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Lockie, avez-vous des commentaires à formuler?

M. Simon Lockie: Je peux ajouter quelques mots là-dessus en vous parlant de notre propre expérience. Lorsque nous étions à la recherche de financement pour notre initiative de services sans fil, nous nous sommes adressés à toutes les personnes que vous pouvez imaginer, tant au Canada qu'à l'extérieur.

Nous parlons ici d'astronomiques montants en capital, et la question n'est pas simplement de savoir si le capital est disponible, mais également s'il sera consenti à une entreprise naissante qui est appelée à entrer en concurrence avec les entreprises titulaires solidement établies au sein d'un environnement de nature franchement oligopolistique. Il y a aussi la question des conditions dont est assorti l'accès aux capitaux. Ces autres facteurs réduisent davantage l'ampleur du bassin de capitaux disponibles, et, dans de telles circonstances, le prix de ce capital monte en flèche très rapidement.

• (0925)

L'hon. Dan McTeague: Permettez-moi de vous poser une question, monsieur Lockie.

Si le marché canadien est caractérisé par un duopole ou un triopole — appelez cela comme vous le voulez — bien établi, de quelle ampleur devront être les mesures à prendre pour attirer les investisseurs étrangers dans un contexte où il est difficile de conquérir une part de marché et d'instaurer de la concurrence?

En d'autres termes, certains d'entre nous sont préoccupés par l'observation selon laquelle il n'y a pas suffisamment de concurrence dans le secteur du sans fil, comme l'attestent un certain nombre de normes, si contestables soient-elles. Toutefois, la véritable question est de savoir ce que nous devons faire, si nous nous trouvons effectivement dans un marché fermé, pour créer un climat attrayant pour ces prétendus investisseurs étrangers, dans l'éventualité où les règlements sont assouplis.

M. Simon Lockie: Eh bien, il convient de souligner que, même si les trois grands fournisseurs représentent un obstacle concurrentiel de taille, au fil de leur histoire, ils ont également créé un contexte d'investissement très attrayant pour les jeunes entreprises. La concurrence fait cruellement défaut, et cela est admis à l'échelle internationale. Sans aucun doute, il faut du capital pour devenir un concurrent efficace, mais il y a beaucoup de place pour d'autres entreprises.

L'hon. Dan McTeague: J'ai du mal à me figurer un investisseur étranger qui viendrait dire: « À présent, le marché canadien est ouvert et plus libéral, mais je vais devoir investir des sommes considérables afin de pouvoir me mesurer aux entreprises déjà établies, à moins que je ne m'implante dans certaines collectivités où j'ai une certaine garantie d'être effectivement capable de pénétrer le marché. »

Permettez-moi de vous poser une question plus fondamentale, et je m'adresse à vous deux. Avez-vous atteint le degré maximal permis de propriété étrangère au sein de votre entreprise? Les actions avec ou sans droit de vote de votre entreprise respective ont-elles atteint la limite actuellement permise dans le cadre de la réglementation actuelle pour ce qui est de la propriété étrangère des actions avec et sans droit de vote?

Je vous pose la question à tous les deux. L'un ou l'autre peut y répondre.

M. Alek Krstajic: Eh bien, j'aimerais bien que quelqu'un me dise quelle est la limite. Quel est le montant maximal permis? En ce qui concerne l'entreprise que représentent mes chers amis ici présents, la totalité des fonds proviennent d'intérêts étrangers, mais dans notre cas...

Mme Andrea Wood: Cela est inexact.

Le président: Monsieur Krstajic, pourriez-vous répondre à la question? Madame Wood, vous pourriez y réagir par la suite.

Allez-y, monsieur Krstajic.

M. Alek Krstajic: Nous sommes allés de l'avant avec une structure dont on nous avait dit, au cours d'une discussion préalable aux enchères, qu'il s'agissait d'une structure adéquate. Après les enchères, on nous a dit que nous nous apprêtions à créer un précédent, qu'aucune entreprise n'avait jamais disposé d'aussi peu de capitaux canadiens, et que nous allions vraiment devoir revoir toute notre structure.

C'est ce que nous avons fait. J'ai peut-être grandi dans une famille de la classe ouvrière, mais j'ai investi des millions de dollars de mon propre argent pour lancer cette entreprise, pour ensuite me faire dire que je devais réduire ma participation et celle de mes partenaires, tant canadiens qu'étrangers, dans l'entreprise, et faire appel à des capitaux canadiens. Je suis en désaccord avec l'affirmation de M. Lockie selon laquelle il n'y avait aucun capital canadien; ils n'ont peut-être pas été capables d'obtenir le moindre investissement canadien, mais, selon moi, c'est parce que le propriétaire de l'entreprise, celui qui la possédait et la contrôlait effectivement, était un étranger.

Nous avons fait appel à OMERS, le régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario. Nous avons fait appel à la famille Thomson, à Peter Munk et à d'autres importants investisseurs canadiens. Ils ont investi des dizaines de millions de dollars. L'OMERS est notre principal actionnaire.

Avons-nous atteint la limite? Je l'ignore. En fait, personne ne nous a dit quelle était cette limite.

Le président: Madame Wood, allez-y.

Mme Andrea Wood: J'estime qu'il n'est pas juste de dire que la totalité du financement que nous avons reçu provient d'intérêts étrangers. Notre actionnaire canadien a investi certaines sommes dans notre structure financière.

M. Alek Krstajic: S'agit-il de sommes d'argent proprement dit?

Mme Andrea Wood: Il s'agit d'une contribution sous forme de valeur.

L'hon. Dan McTeague: La raison pour laquelle je pose la question, c'est qu'il semble s'agir d'une très bonne mesure en ce qui concerne la limite actuellement permise quant au niveau d'investissement de capitaux étrangers. Toutefois, j'aimerais que les représentants de Globalive m'en disent davantage. Évidemment, la décision du CRTC a été modifiée en ce qui a trait à la question du contrôle du contenu, et très peu en ce qui a trait à la question de la répartition de l'actif, mais je suis tout de même troublé. Je pense que le comité va avoir beaucoup de difficulté à prendre une décision en se fondant sur la croyance selon laquelle, pour une raison qui nous échappe, il n'y a pas de capitaux disponibles au Canada et le moyen le plus rapide pour aller chercher davantage de clients consiste à ouvrir grand les portes aux investisseurs étrangers. C'est peut-être ainsi que l'on fonctionne dans d'autres régions du monde, grand bien leur fasse, mais comme bien d'autres personnes, j'estime que, étant donné la présence des États-Unis tout juste au sud de la frontière, nous ne nous heurtons pas simplement à une question de parité entre les divers acteurs.

Je vais vous poser ma question le plus succinctement possible: si le Parlement décide d'approuver la décision du ministre d'autoriser les investissements étrangers dans le secteur des télécommunications, croyez-vous que cela vous permettra de prendre de l'expansion dans des régions que vous ne desservez pas à l'heure actuelle? Par exemple, pouvez-vous entrevoir une expansion dans les régions rurales du pays?

• (0930)

M. Simon Lockie: J'aimerais que madame Wood dise également quelques mots là-dessus.

Votre question comporte plusieurs volets. Pour ce qui est de ce qui est permis dans le cadre du système actuel, comme vous l'avez souligné, et Alek a fourni des détails à ce sujet, il n'existe aucune limite quant au montant de capital qui peut être investi. Il s'agit d'une question qui concerne la structure, de même que les conditions de cet investissement de capitaux. Les positions intransigeantes qui ont été adoptées à cet égard comportent certaines ambiguïtés réelles. De toute évidence, il y a une composante subjective dans le système actuel, et à l'égard de laquelle Industrie Canada et, en dernier ressort, le Cabinet, en sont arrivés à une décision différente de celle du CRTC.

Pour répondre à votre question proprement dite, je vous dirai que nous tentons de réunir des capitaux au Canada et à l'étranger.

Le président: Merci beaucoup, monsieur McTeague.

Je cède maintenant la parole à M. Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président. Madame, messieurs, bonjour et bienvenue.

Je vais poursuivre sur le terme « conservateur » en vous faisant part d'un sondage dont je cite la conclusion: « La plupart des Canadiens et Canadiennes (68 %) considèrent que la radiodiffusion et les communications sont trop importantes pour notre sécurité nationale et notre souveraineté culturelle pour permettre le contrôle étranger des compagnies canadiennes dans ces secteurs [...] »

Il s'agit d'un sondage Harris/Décima qui montre le côté un peu conservateur des Canadiens dans la mesure où ils ne veulent pas de contrôle de la part d'intérêts étrangers. Par ailleurs, du côté moins conservateur, on dit aussi, et je cite de nouveau: « [...] que 64 % des Canadiens et Canadiennes sont plus susceptibles de voter pour des candidats qui s'opposent à donner le contrôle des médias canadiens à des intérêts étrangers [...] »

On s'aperçoit que les Canadiens ne sont pas d'accord avec le contrôle étranger pour différentes raisons. Aujourd'hui, la situation est quand même spéciale puisque Globalive et Public Mobile sont ensemble pour témoigner devant nous. Par contre, on n'entend pas parler beaucoup de la situation qui s'est produite. D'ailleurs, le comité a été formé pour cette raison.

Ma question s'adresse aux gens de Globalive. Quand vous avez acheté pour 442 millions de dollars de licences de spectre, étiez-vous conscients que le CRTC pouvait ne pas autoriser la transaction?

[Traduction]

M. Simon Lockie: Nous étions assurément au courant et bien informés des restrictions en matière de contrôle étranger énoncées dans la Loi sur la radiocommunication et la Loi sur les télécommunications. Nous savions que nous devions les respecter, et nous avons donc conclu des arrangements avec Industrie Canada, puis avec le CRTC. En fin de compte, en se fondant sur ces modifications, le Cabinet a considéré que nous exercions le contrôle de l'entreprise. Nous connaissions donc les restrictions, et nous avions d'emblée l'intention de nous y conformer. Nous demeurons convaincus que nous sommes en situation de conformité.

[Français]

M. Serge Cardin: Par contre, c'est le CRTC qui émet des licences, mais le Cabinet a décidé après le fait de contourner même la Chambre des communes pour aller aussi, selon ce que l'on croit, à l'encontre de la Loi sur les télécommunications. À ce moment-là, étiez-vous, d'une façon ou d'une autre, certains après l'achat des licences de spectre d'obtenir l'accord du CRTC peu importe le moyen, que cela vienne du CRTC ou du gouvernement?

[Traduction]

M. Simon Lockie: Dans le cadre du processus auquel nous avons participé avec Industrie Canada et qui s'est soldé par la délivrance de notre licence, on a exigé que nous apportions certaines modifications à notre structure initiale, et nous l'avons fait. Le CRTC ne nous a pas fait la moindre suggestion avant l'audience, et lorsqu'il l'a fait, nous avons fait les changements qui s'imposaient pour dissiper ses préoccupations.

Avec tout le respect que nous lui devons, nous estimons que le CRTC s'est trompé. Je ne suis pas en train de dire que le Cabinet a fait fi de la Chambre des communes ou qu'il a décidé que la loi ne s'appliquait pas à nous. Je pense que Tony Clement a été très clair, et que la décision du Cabinet a été élaborée de façon très minutieuse et très réfléchie. Le Cabinet a exercé un droit dont il a toujours disposé aux termes de l'article 12 de la Loi sur les télécommunications, laquelle a été promulguée avant que Globalive ne voie le jour, à savoir celui de modifier une décision du CRTC s'il estime que cette décision est erronée. C'est ce qui s'est produit dans le cas qui nous occupe.

[Français]

M. Serge Cardin: Malgré le fait qu'il y avait une apparence de contrôle faite par une compagnie étrangère, si d'autres entreprises avaient su à l'époque que c'était possible d'acheter des licences de spectre et d'obtenir les licences, cela ne rendait-il pas la situation un peu difficile pour la compétition? Par exemple, que des compagnies comme Public Mobile puissent aussi avoir accès aux capitaux étrangers. D'ailleurs, je pense que c'est ce sur quoi vous appuyez votre position. En quoi vous sentez-vous pénalisés?

• (0935)

[Traduction]

M. Alek Krstajic: Monsieur, vous présentez très bien les choses. En fait, il y a deux aspects dont il faut tenir compte. Si nous avions su que nous pouvions adopter une structure différente, et aller chercher la quasi-totalité de notre financement auprès d'investisseurs étrangers, nous aurions pu réunir plus de capitaux et acheter davantage de spectre. Nous aurions acheté du spectre à Vancouver. La bonne nouvelle, c'est que nous sommes implantés en Ontario et au Québec, dans les régions les plus densément peuplées du Canada. Nous desservons donc 19 millions de personnes. Nous disposerions de davantage de spectre si nous avions eu accès à plus de capitaux.

Cependant, aspect plus important à nos yeux, nous croyons que ce que le gouvernement a fait peut être assimilé à une modification de la loi, et c'est la raison pour laquelle nous avons demandé à la Cour fédérale de se saisir de l'affaire et de rendre une décision. Tout ce que nous demandons, c'est que l'on applique à notre égard les mêmes règles que celles qui sont appliquées à l'égard des autres entreprises.

Je ne veux pas me mettre une fois de plus les pieds dans les plats et tenir des propos qui pourraient avoir une connotation politique pour l'un ou l'autre des partis, mais permettez-moi de faire une comparaison fondée sur quelque chose que nous connaissons tous, que nous soyons originaires du Québec, de l'Ontario ou de la Colombie-Britannique. Tout ça, c'est comme une partie de hockey, et une partie de hockey est régie par des règles. L'une d'entre elles énonce que vous êtes autorisé à mettre cinq joueurs sur la patinoire. Mes collègues sont d'accord avec moi: le capital est l'élément vital. Le capital est ce qui permet à une entreprise de croître et d'être un concurrent plus féroce. En autorisant Globalive à accéder à des capitaux étrangers, ou à un pourcentage plus élevé de capitaux étrangers, c'est comme si vous l'autorisiez à mettre six joueurs sur la patinoire. Par conséquent, Public Mobile et toutes les autres entreprises du secteur se retrouvent en infériorité numérique. Cela est tout simplement condamnable non seulement pour nous, mais également à long terme, et voici pourquoi.

Au Canada, l'investissement sera stimulé par un certain degré de certitude. La certitude suscitera davantage d'investissements. En ce moment, au Canada, nous nous trouvons dans une situation d'incertitude. Ce climat d'incertitude est attribuable au fait que les règlements sont parfois appliqués, parfois modifiés et parfois laissés de côté. Ainsi, nous devons déterminer quels règlements régissent la partie, puis les appliquer équitablement — tout le monde doit y être assujéti de la même façon. Si une entreprise est autorisée à envoyer six joueurs sur la patinoire, nous voulons le faire nous aussi.

[Français]

M. Serge Cardin: Évidemment, il faut préciser la définition des règles. Cependant, personne ou à peu près personne n'a été jusqu'au maximum de la propriété étrangère. Mme Wood disait que si on l'augmentait et qu'on l'ouvrait à la propriété étrangère, il faudrait que les gens soient intéressés, donc qu'ils contrôlent les compagnies avec de l'argent étranger.

Vous dites que bientôt il y aura neuf joueurs sur le petit terrain que représente le Canada. En conséquence, si la concurrence a des faiblesses financières, elle ne sera pas forte longtemps. Les compagnies étrangères qui veulent le contrôle voudront contrôler les compagnies. Ainsi, elles n'en fonderont pas d'autres, mais elles vont en acheter. Alors, on va se retrouver à un moment donné avec moins de joueurs et on pourra dire adieu à la concurrence. Donc, je ne comprends pas.

Comment pouvez-vous avoir la certitude que si vous ouvrez complètement la valve aux intérêts étrangers, les investisseurs étrangers vont nécessairement venir investir, si ce n'est que pour avoir le plus de contrôle possible tant sur les télécommunications que potentiellement aussi un jour ou l'autre sur la radiodiffusion?

[Traduction]

M. Alek Krstajic: Il s'agit d'un autre point très valide. Je ne peux pas vous affirmer que vous ne courez pas ce risque à long terme en modifiant les règlements. Si les règlements sont complètement assouplis, de sorte qu'une entreprise canadienne de télécommunications pourrait être la propriété exclusive d'intérêts étrangers, je pense que vous courriez le risque de voir quelques grandes entreprises internationales s'implanter sur le marché canadien. Pendant un certain temps, la concurrence sera plus vive, mais en cas de fusion, nous pourrions assister à une nouvelle monopolisation de l'ensemble du secteur. Vous avez donc tout à fait raison là-dessus.

Toutefois, ce que nous essayons de faire valoir aujourd'hui, c'est que nous sommes incapables de vous dire si le fait de modifier les règlements à ce moment-ci constitue une décision judicieuse à long terme pour tous les intervenants et toutes les parties intéressées au Canada. Je peux vous dire que le fait d'autoriser les entreprises à accéder à davantage de capitaux étrangers se traduira par une concurrence plus soutenue à court terme. Et je peux vous dire que le fait d'autoriser une seule entreprise à avoir recours à des capitaux étrangers constitue un travestissement des règlements. Et je ne m'exprime pas simplement en tant que nouveau venu en disant cela: je parle au nom de l'ensemble du secteur.

Nous vous demandons donc d'établir un ensemble de règlements, de bien définir ce que chacun de ces règlements énonce, puis d'appliquer les règlements.

• (0940)

M. Simon Lockie: Si vous me permettez d'aborder quelques questions très brièvement, je commencerai par la plus évidente d'entre elles, à savoir cette idée selon laquelle les différents acteurs du secteur ne lutteraient pas à armes égales, pour employer une autre expression utilisée dans le domaine du sport. Dans le cadre du processus que nous avons suivi, à savoir au sein des structures canadiennes, toutes les entreprises de télécommunications et de radiodiffusion...

Le président: Attendez un instant. Je ne reçois pas la traduction française.

[Français]

M. Serge Cardin: Moi, je l'entends.

Une voix: Moi aussi.

[Traduction]

Le président: Allez-y.

M. Simon Lockie: Chaque entité régie par ces lois s'administre elle-même en fonction de ces restrictions. Il y a deux aspects à prendre en considération, comme tout le monde le sait, si je ne m'abuse. Il y a le critère juridique qui trace des lignes de démarcation très nettes — le nombre d'actions avec droit de vote, ce genre de choses. Tout le monde respecte ces règlements. Puis, il y a le critère subjectif du contrôle de fait, actuellement évalué par le CRTC, et le fait que le Cabinet a toujours le pouvoir de modifier une décision de ce dernier. Chaque entreprise a le droit d'adopter la structure qui lui convient et d'aller chercher autant de capitaux étrangers qu'elle le désire, pour autant qu'elle respecte les restrictions législatives et les règlements. Aucun des autres nouveaux venus, y compris Public Mobile et DAVE, n'a reçu d'approbation du CRTC au moment où l'on se parle. Ils doivent encore se plier à ce processus.

Ces deux entreprises font l'objet d'un examen depuis quelque temps déjà. Si, dans sa grande sagesse, le CRTC conclut que, dans les faits, elles sont contrôlées par des intérêts étrangers, le Cabinet pourra, de sa propre initiative, comme il l'a fait dans notre cas, infirmer la décision du CRTC s'il estime que ce dernier a commis une erreur, ou alors l'entreprise peut adresser une requête au Cabinet pour lui demander de casser la décision. Chaque entreprise a le droit d'adopter la structure de son choix et de réunir le plus de capitaux possibles en respectant les règlements.

[Français]

Le président: Merci, monsieur Cardin. Merci, monsieur Lockie. Maintenant, monsieur Wallace, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Mike Wallace: Je vous remercie, monsieur le président, et je remercie nos invités d'être venus ici aujourd'hui.

Je n'irai pas par quatre chemins: nous ne sommes pas ici pour assister à un débat entre deux concurrents. Faites-vous concurrence à l'extérieur, mais pas ici.

En ce qui concerne le résumé qu'a présenté M. Lockie quant à ce qui est accessible, j'estime... les règlements n'ont été ni changés ni modifiés. Ces règlements existent depuis de nombreuses années, et le Cabinet a décidé d'infirmer une décision du CRTC en ce qui a trait à la propriété et au contrôle canadiens d'une entreprise. Cela est donc accessible, c'est fait, et nous voyons aujourd'hui... selon moi, la motion concerne en réalité les investissements étrangers.

Vous avez dit deux ou trois choses auxquelles j'aimerais donner suite. Parlons tout d'abord de Globalive.

Vous avez évoqué un assouplissement graduel. Qu'entendez-vous par « graduel »? Y avez-vous réfléchi? Qu'est-ce que cela signifie? Sans nous révéler des secrets d'entreprise, pouvez-vous nous donner une idée de l'ampleur des investissements dont nous parlons? De quel ordre sont les investissements dont nous parlons?

Enfin, je m'adresse d'abord à vous, puis je m'adresserai ensuite à vos collègues, il y a la question du montant de cet investissement. Vous affirmez — et j'ai tendance à être d'accord avec vous là-dessus, mais je veux connaître votre point de vue — que les investissements étrangers, ou les possibilités supplémentaires d'investissements étrangers, ont peut-être eu pour effet de diminuer le montant de cet investissement. Avez-vous une idée du montant de cet investissement et de ce que cela peut changer dans vos plans d'affaires?

M. Simon Lockie: Merci beaucoup, monsieur Wallace.

Pour répondre à votre première question concernant l'assouplissement graduel, je vous dirai que nous avons réfléchi à cette question,

comme vous pouvez vous l'imaginer. Je tiens à souligner que Red Wilson, et avant cela le GECRT, ont consacré plus d'une année à examiner très attentivement ces questions avant de remettre leur rapport. Nous appuyons l'approche graduelle préconisée dans ces rapports, et nous recommandons l'adoption d'une telle approche. La première mesure à prendre dans l'immédiat serait d'octroyer au Cabinet le pouvoir de lever les restrictions en place, mais seulement pour les entreprises de télécommunications — non pas pour les entreprises de radiodiffusion ou de distribution de radiodiffusion, non pas en ce qui concerne le contenu, mais seulement pour les réseaux de télécommunications — et se fonder sur la présomption — et nous sommes bien placés pour en parler, si je peux dire — selon laquelle les transactions touchant les entités possédant moins de 10 p. 100 des parts du marché sont dans l'intérêt public. Les entreprises qui possèdent plus de 10 p. 100 des parts de marché — comme nous le savons, il y en a trois — auraient toujours la possibilité de procéder à quelque transaction que ce soit, mais seulement, elles ne profiteraient pas de la présomption relative à l'intérêt public. Si la transaction est dans l'intérêt public, l'entreprise aurait toujours la possibilité de la faire.

Ainsi, par « approche graduelle », nous entendons le fait qu'il n'est pas nécessaire de régler ou de vider la question de la radiodiffusion. On peut tenir une discussion très minutieuse et très réfléchie sur ce point. On peut mener cette discussion tout en travaillant à instaurer une réelle concurrence et à ouvrir l'accès aux capitaux étrangers ou aux entreprises de télécommunications. Il s'agit du premier aspect.

Le deuxième aspect, c'est que les capitaux sont assujettis à une échelle très mobile. Toute négociation d'affaires comprend une panoplie d'éléments différents, vous ne l'ignorez certainement pas. Le montant des capitaux disponibles et la souplesse des conditions entourant leur obtention auront pour effet de faire baisser les prix. On parle beaucoup de la concurrence dans le secteur du sans-fil. Sur le plan des capitaux, la situation est la même: plus le bassin de capitaux disponibles est grand, moins il y a de restrictions structurelles quant à la manière dont ils peuvent être investis, et plus les prix diminueront. En outre, plus vous êtes capable d'atténuer les risques — grâce à la croissance de votre entreprise, de ses revenus et du nombre de ses abonnés —, plus votre entreprise deviendra attrayante.

Je ne suis pas économiste — c'est l'autre point que je tenais à souligner —, mais il est très difficile de mettre le doigt sur les répercussions précises que cela aura sur les conditions. Mais assurément, elles seront assouplies.

Quant à nos propres besoins en capital, en toute franchise, nous ne sommes pas très à l'aise à l'idée d'en parler, mais je vous dirai qu'ils sont élevés.

• (0945)

M. Mike Wallace: J'ai une autre question à poser là-dessus, puis je passerai à un autre sujet.

La décision du gouvernement d'ouvrir le marché aux capitaux étrangers a reçu, selon moi, un très bon accueil. Nous estimons que cela avivera la concurrence et fera chuter les prix. Si nous prenons la décision de modifier les politiques de manière à ce que vous puissiez obtenir davantage d'investissements étrangers et à ce que le coût des capitaux diminue, vous réaliserez des économies. Pouvez-vous garantir aux décideurs que vous en ferez bénéficier les consommateurs?

M. Simon Lockie: Il s'agit d'une question de nature quelque peu économique. J'ai trouvé que M. Globerman a donné de très bonnes explications à propos des questions de ce genre. Si l'on admet l'idée selon laquelle le capital est nécessaire à la concurrence, et si l'on admet l'idée selon laquelle la concurrence crée un environnement plus avantageux pour les consommateurs, tout cela sera réglé très rapidement. Je pense que le marché s'occupera du reste. À l'heure actuelle, il n'y a pas beaucoup de concurrence sur le marché, et, par conséquent, certaines entreprises ont des marges de profit extraordinairement élevées, et le taux de pénétration est extrêmement bas. Selon nous, il s'agit des deux problèmes qui seront réglés.

M. Mike Wallace: Je vais maintenant m'adresser aux représentants de Public Mobile. Je vous sais gré d'être venu ici aujourd'hui. Nous avons déjà discuté de ces questions ensemble, dans mon bureau.

De façon générale, ce qui constitue, selon moi, le problème, et je pense que vous pourrez nous apporter quelques éclaircissements là-dessus aujourd'hui, c'est que je constate que les entreprises de ma région — par exemple les aciéries, Dofasco et d'autres — ont été absorbées. Toutes les aciéries canadiennes ont été rachetées par des intérêts étrangers; à l'heure actuelle, il n'y a plus d'aciéries canadiennes. Puis j'entends les gens se demander pourquoi le gouvernement a permis que cela se produise.

Je reviens sur ce que vous avez dit un peu plus tôt, à savoir que les Canadiens ont de la difficulté à investir dans les entreprises canadiennes. Je crois que vous avez dit que les investisseurs canadiens sont un peu moins enclins que les investisseurs étrangers à prendre des risques, surtout en ce qui concerne les capitaux.

En vous fondant sur votre expérience et vos antécédents, pourriez-vous me dire quels obstacles le gouvernement a posés, ou quels obstacles empêchent les Canadiens d'investir dans des entreprises canadiennes? S'agit-il d'obstacles de nature structurelle, ou d'obstacles de nature politique? Quels sont les problèmes? Pourquoi, d'après vous, les Canadiens ne s'empressent-ils pas davantage de profiter des occasions d'investissement?

M. Bruce Kirby (vice-président, Stratégie, Public Mobile): La réponse est la suivante: il n'y a aucun obstacle précis qui empêche les investisseurs canadiens de le faire. Une partie du problème tient à ce que, au Canada, tout cela est un processus en évolution. Dans les faits, la présence de grands investisseurs institutionnels est relativement récente au pays. Les grands fonds de pension, par exemple, le régime de retraite des enseignants et un certain nombre d'autres qui ont été créés par la suite, ne datent essentiellement que d'une vingtaine d'années.

Dans d'autres marchés, particulièrement au sud de la frontière, les grands fonds de pension, les grandes fondations et les divers types de fiducies ont été créés il y a une centaine d'années, et, par conséquent, ces institutions ont simplement eu davantage de temps pour accumuler une partie des moyens dont elles disposent. Cela devient un facteur important: il faut un certain temps pour surmonter cette aversion pour le risque.

Par ailleurs, il est plus facile pour une entreprise florissante et qui obtient de bons résultats dans ces genres d'activités d'attirer des capitaux supplémentaires dans l'avenir et de saisir les occasions qui se présentent. Cela a été un grand problème.

Il est intéressant que vous souleviez des préoccupations à propos de la prise de contrôle de l'industrie sidérurgique. Selon moi, il y a un parallèle intéressant à faire avec le secteur des télécommunications. Dans les cas comme celui de l'industrie sidérurgique, la principale préoccupation est qu'un concurrent étranger rachète une entreprise

pour ensuite relocaliser ces activités de fabrication dans un autre pays. Cela n'est jamais un problème dans le cas des télécommunications.

Public Mobile implante ses activités au Québec et en Ontario parce qu'elle a obtenu une licence pour s'installer sur ces territoires. Nous mettrons en place notre réseau partout où une licence nous permettra de le faire, et nos clients se trouveront partout où nous avons un réseau. Notre part de propriété dans l'entreprise ou l'identité du propriétaire de l'entreprise ne changera jamais rien au fait que l'essentiel de nos éléments d'actifs, de notre infrastructure, de nos activités et des emplois que nous créons se trouveront toujours à l'endroit où nous fournissons notre service, car c'est à cet endroit que se trouvent nos clients et c'est de cette façon que nous les servons. Cela n'est pas le cas dans d'autres secteurs.

• (0950)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Kirby.

Merci, monsieur Wallace.

Monsieur Masse.

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

Au cours des huit années que j'ai passées ici, dont sept au sein du comité, nous avons rencontré à de multiples reprises les autres nouveaux venus, mais il s'agit de la première fois que nous entendons parler de votre cas puisque vous venez de faire irruption dans tout ce débat.

Je veux m'assurer de bien comprendre votre structure. Nous disposons d'un organigramme. Je vais commencer par Globalive, pour savoir à qui nous nous adressons et quels sont vos rôles au sein de l'entreprise. Sur l'organigramme que j'ai sous la main figure le nom de trois investisseurs majeurs, puis l'on trouve en dessous le nom de l'entreprise, Globalive.

À titre de conseiller juridique, pouvez-vous nous expliquer quel est votre rôle et au sein de quel service vous travaillez? Ma question s'adresse également à M. Antecol.

M. Simon Lockie: Bien sûr.

Ed Antecol est vice-président, Affaires réglementaires, service de téléphonie fixe, Globalive Communications Corp., comme il est indiqué à gauche sur l'organigramme. Nous sommes donc une entreprise traditionnelle. Nous existons depuis environ 12 ans.

Je suis directeur des services juridiques du groupe d'entreprises de téléphonie fixe. Je suis également directeur des services juridiques de l'actionnaire canadien, AEL Holdings, qui figure tout en haut de l'organigramme. En outre, je fais partie du conseil d'administration de Globalive Wireless. Mme Wood, ici présente, est la directrice des services juridiques de Globalive Wireless, laquelle fait affaire sous le nom WIND Mobile.

M. Brian Masse: D'accord, merci. Ces précisions sont utiles, car l'organigramme n'explique pas tout, et je voulais être certain que nous connaissions le poste exact que vous occupez.

En ce qui concerne Public Mobile, êtes-vous, monsieur, chef de la direction?

M. Alek Krstajic: Je suis chef de la direction de la société de portefeuille et de la société d'exploitation, et Bruce occupe un poste d'administrateur au sein de la société de portefeuille et de la société d'exploitation.

M. Brian Masse: Pouvons-nous demander aux représentants de Globalive de nous fournir un document plus détaillé? Cela serait intéressant. Sept ou huit des membres du conseil d'administration de Globalive sont canadiens, et ils ne sont pas ici aujourd'hui. Je suis vivement intéressé à en savoir davantage sur la structure de Globalive.

J'aimerais que des représentants des deux groupes de témoins répondent à ma première question. Le président du CRTC s'est présenté devant nous et a affirmé que, malgré le fait que de nouvelles entreprises faisaient leur apparition sur le marché, il s'attendait que, au bout du compte, il n'en reste que deux ou trois, en raison, peut-être, de prises de contrôle et d'acquisitions. Cette affirmation était fondée... Dans un article paru dans le *New York Times*, M. Sawiris, premier dirigeant d'Orascom, affirme que nous serons témoins d'importantes fusions au cours des quelques prochaines années, et que toutes les petites et moyennes entreprises cherchent l'entente de fusion et acquisition qui leur permettra de prendre leur place sur le nouvel échiquier mondial.

Ce qui m'inquiète, c'est que nous levions les restrictions au pays et que cela ne rende pas nécessairement le marché canadien plus concurrentiel, car cela nous ramènerait à un groupe restreint d'exploitants et n'accroîtrait pas véritablement la concurrence.

Puis-je demander aux deux groupes de témoins de formuler des observations à ce sujet?

M. Simon Lockie: Bien sûr, je serai très heureux de vous fournir mon point de vue là-dessus.

Selon moi, le point de vue exprimé par M. Sawiris pourrait être partagé par les représentants de presque toutes les industries du monde. Dans les faits, à mon avis, ce dont le Canada a besoin, c'est d'un marché vigoureusement concurrentiel, et le nombre d'entreprises nécessaires à cette fin sera déterminé par le marché lui-même.

L'assouplissement des restrictions relatives aux capitaux étrangers a pour effet d'engendrer une concurrence vigoureuse, et la menace d'un accroissement imminent de la concurrence constitue un facteur concurrentiel très important. Aucune des trois grandes entreprises n'a eu à faire face à cette menace, et cela est très clair lorsque vous examinez leurs marges de profit. C'est donc à cela que nous nous consacrerions.

Je veux dire simplement quelques mots sur un autre sujet. Les rapports et les recommandations que nous appuyons ne préconisent pas nécessairement d'ouvrir grand les portes de notre marché dans le sens où vous l'entendez. Nous souscrivons à une approche où le Cabinet serait appelé à examiner ces choses et à déterminer si elles sont dans l'intérêt public ou non. Il s'agit là d'un rôle intéressant pour le Cabinet.

Cela dit, la transaction devrait quand même être considérée comme étant dans l'intérêt du public, et, à cet égard, il y a une présomption réfutable lorsqu'il s'agit de petits exploitants, et aucune présomption de la sorte lorsqu'il s'agit de grands exploitants. En outre, avec la Loi sur Investissement Canada, nous avons eu des exemples, dont la plupart des gens ici présents ont probablement entendu parler, du type d'engagement et de compréhension que permettent d'obtenir les transactions de ce genre.

M. Brian Masse: Avez-vous des commentaires à formuler?

• (0955)

M. Alek Krstajic: Selon moi, Simon a raison lorsqu'il dit que nous allons assister à des fusions dans l'ensemble du secteur. Je ne crois pas que l'éventualité de fusions devrait véritablement être un élément déterminant au moment de déterminer si l'on doit autoriser

l'accès à davantage de capitaux étrangers dans le secteur. À mon avis, tout cela tient à ce que nous voulons réaliser à long terme. Si l'objectif est d'instaurer une concurrence durable, dans ce cas, le premier pas a déjà été franchi, à savoir les enchères sur le spectre, et la mise en réserve d'une portion du spectre pour faire en sorte que de nouveaux venus puissent faire leur apparition. Nous voilà. Nous sommes là, que cela vous plaise ou non.

Je vais filer la métaphore de l'enfant qui apprend à marcher, et je vous dirai que la deuxième étape consiste à nous assurer que nous ne faisons pas un faux pas qui réduirait à néant ce que nous avons accompli avec le premier pas, à savoir instaurer de la concurrence — à présent, nous devons faire en sorte qu'elle soit durable. Il y a deux façons de nuire à la réalisation de cet objectif: empêcher les entreprises d'accéder à davantage de capitaux, ou, en toute franchise, mettre en place des règlements que l'on applique dans certains cas et dont on fait abstraction dans d'autres, ce qui engendre de l'incertitude et complique la tâche des entreprises qui veulent obtenir plus de capitaux.

M. Brian Masse: Contrairement à M. Wallace, lorsque je me penche sur certains cas, j'estime que, dans les faits, les Canadiens veulent investir au Canada. Il n'y a qu'à regarder RIM, qui veut acheter des éléments d'actif de Nortel. Nous pouvons également regarder ce qui se passe dans l'industrie minière avec Xstrata, qui a choisi de ne pas raffiner nos minéraux de manière à ce qu'elle puisse accroître la rentabilité de ses activités à l'étranger.

Il y a du potentiel au Canada, et j'aimerais remercier le service de recherche d'avoir fourni au comité un très bon document sur le rendement des entreprises titulaires existantes. Au cours des quatre dernières années, à l'exception d'un seul cas, et depuis plusieurs années dans la plupart des cas, les entreprises ont un bon rendement, et d'importants investissements ont été faits. Ainsi, j'estime qu'il existe des arguments de poids en faveur de l'investissement dans ces entreprises, point à la ligne.

Par ailleurs, j'aimerais savoir si vous seriez d'accord avec le fait que les droits des consommateurs prévus dans les règlements soient renforcés. Je veux que l'on m'assure que la solution que vous préconisez se révélera effectivement à être la panacée que vous prétendez. Les gens semblent croire que, à la faveur d'un accroissement de la concurrence, les entreprises offriront aux consommateurs des tarifs réduits, un meilleur service et un meilleur produit. Que prévoyez-vous offrir au public, et comment garantir que vous le lui offrirez?

M. Alek Krstajic: Simon a dit qu'il n'était pas économiste. Pour ma part, je ne suis pas avocat, mais je suis économiste. Je crois que, dans le cas qui nous occupe, la bonne chose à faire est de ne pas réglementer à outrance cette question. Si l'on autorise la venue de nouveaux concurrents comme nous sur le marché pour instaurer une concurrence durable, le problème devient assez simple: si vous n'avez pas de téléphone cellulaire, nous devons nous adresser au consommateur et lui démontrer pourquoi il devrait s'en procurer un. Nous devons comprendre les obstacles qui doivent être surmontés. Nous devons créer de la valeur. Si nous voulons tenter de convaincre le consommateur de délaisser l'entreprise titulaire avec laquelle il fait affaire et de devenir l'un de nos clients, il s'agit d'accroître la valeur et les moyens d'action sur la valeur. Tout tient au produit, au service et au prix que vous offrez.

J'avancerais que, si nous faisons en sorte que le marché ne soit pas dominé par trois seuls acteurs, et que si nous nous assurons que ceux-ci demeurent des concurrents viables, nous obtiendrons ce que nous attendons des utilisateurs finaux, à savoir une baisse des prix et une hausse du taux de pénétration.

M. Brian Masse: Je ne veux pas paraître cynique, mais j'ai déjà entendu cela à propos d'une kyrielle d'autres produits et services. Selon moi, si nous avons offert une protection aux entreprises titulaires, c'était notamment pour créer une infrastructure nationale, et non pas seulement pour des raisons liées aux consommateurs. C'était pour des raisons liées à la sécurité nationale et à toute une série d'éléments différents des dispositifs que nous utilisons dans l'ensemble du système.

J'aimerais que vous me disiez si votre entreprise respective s'est engagée à accroître la protection qu'elle offre aux consommateurs. Ce n'est peut-être pas le cas.

Je n'en suis pas convaincu, et je crois que la vaste majorité des Canadiens a peut-être tort. À titre de consommateurs, ils n'ont pas l'impression d'être... Vous affirmez que les entreprises titulaires n'offrent pas ces services, mais que feriez-vous de différent pour garantir que ces services seront offerts aux consommateurs?

M. Simon Lockie: Je serais tenté d'affirmer que vous croyez aveuglément au dogme assez répandu selon lequel la concurrence crée du choix, fait baisser les prix et procure aux consommateurs toutes ces bonnes choses qu'ils veulent et dont ils ont besoin. Il s'agit là de l'objectif convenu des enchères sur les SSFE qui sont à l'origine de notre présence ici aujourd'hui.

En ce qui concerne les garanties, il existe des mécanismes et, dans la mesure où le gouvernement estime qu'il doit réglementer pour réaliser certains objectifs précis en matière de politiques ou pour obtenir des protections particulières, ces mécanismes devraient offrir ces garanties. Dans les faits, ce puissant mécanisme qui consiste à restreindre la propriété et le contrôle étrangers n'a pas permis de combler ces besoins. En toute franchise, notre recommandation est semblable à celle du GECRT et de Red Wilson, à savoir la suppression de ce puissant mécanisme dans le secteur des télécommunications, vu qu'il ne fonctionne tout simplement pas.

• (1000)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse. Merci, monsieur Lockie.

Nous allons maintenant passer à M. Rota.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci d'être ici aujourd'hui. Nous vous en sommes reconnaissants.

La semaine dernière, nous avons entendu les exposés de divers acteurs du secteur, et cela a été très intéressant. L'une des questions que nous leur avons posées concernait la part de capitaux étrangers dans leur entreprise. Dans la plupart des cas, la part des capitaux ou des investissements étrangers était très peu élevée, et cela ne semblait pas nuire à ces entreprises. Je suis conscient du fait que les règlements étaient quelque peu différents, et il s'agissait probablement là de la plus importante préoccupation de ces entreprises. Leur préoccupation tenait à ce que le processus n'était pas clair, et la même préoccupation a été soulevée ce matin. Les règlements sont sujets à... si je ne m'abuse, c'est M. Krstajic qui a fait allusion au « régime ». Je trouve que c'est un terme intéressant pour décrire le gouvernement actuel, mais je résisterai à la tentation de formuler des commentaires de nature politique à ce sujet...

Des voix: Oh, oh!

M. Anthony Rota: À titre de décideurs et de parlementaires, nous devons adopter une vision à long terme, et je suis préoccupé par certaines choses que j'ai entendues. Il semble que, à court terme, nous allons instaurer une vive concurrence, et que cela se traduira par des tarifs extrêmement avantageux. Si je ne m'abuse, M. Krstajic a parlé d'entreprises viables, et pourtant, selon chaque étude que nous avons examinée, et comme vous l'avez vous-même mentionné ce matin, au bout d'un certain temps, nous en revenons encore et toujours à deux ou trois entreprises.

Comment cela profite-t-il aux Canadiens? Des entreprises très intrépides font leur apparition, et par la suite, des fusions se produisent, et comme quelqu'un l'a mentionné plus tôt, nous pourrions nous retrouver une fois de plus en situation de monopole. Cela est excellent pour les investisseurs, mais comment cela profite-t-il aux Canadiens à long terme? Au bout du compte, nous nous retrouvons avec un monopole, ou un oligopole exercé par deux ou trois entreprises; les intérêts dans les entreprises sont non pas canadiens, mais étrangers; puis, lorsqu'une entreprise doit de l'argent à un investisseur, c'est ce dernier qui, pour l'essentiel, dirige l'entreprise, peu importe l'angle sous lequel vous examinez la question.

Vous pourriez peut-être faire des commentaires là-dessus.

M. Bruce Kirby: Oui. En fin de compte, ce qui importe le plus pour les consommateurs, c'est non pas le nombre exact de concurrents présents sur le marché à un moment donné, mais la capacité des nouveaux concurrents de s'installer sur le marché et de leur offrir de nouvelles possibilités, lesquelles peuvent prendre la forme d'innovation, de nouveaux services et de nouvelles entreprises.

Depuis un certain nombre d'années, notre problème tient à ce que le marché est accaparé par trois entreprises. Franchement, ces trois entreprises occupent une place à peu près égale, comme tout le monde le sait. Elles fonctionnent comme un beau petit oligopole, et les nouveaux venus n'ont eu aucune possibilité de faire leur place sur le marché. Je souligne au passage que c'est grâce à un tel environnement, caractérisé par les exigences relatives à la propriété et au contrôle canadiens, que les trois grandes entreprises — qui appartiennent entièrement à des intérêts canadiens — ont pu, pour le dire sans détour, embobiner les consommateurs. C'est ce qui se produit dans un marché qui n'est pas libre.

À présent, toute une série de nouvelles entreprises font leur apparition. Nous ignorons comment elles évolueront — nous pourrions assister à des fusions. La réalité, c'est qu'au bout d'un certain temps, nous pourrions nous retrouver avec un nombre d'entreprises inférieur au nombre de départ. Il existe toujours toute une gamme de dispositions législatives en matière de concurrence qui permettent d'éviter le retour à une situation de monopole pure et simple, mais ces dispositions ont permis l'instauration de cette situation à trois acteurs dans laquelle nous nous trouvons depuis quelque temps déjà.

Ce qui est important à ce moment-ci et à long terme, c'est de mettre en place un environnement qui permet aux autres nouveaux investisseurs d'entrer dans le jeu, un environnement qui favorise l'apparition de nouvelles entreprises au fil du temps et qui, au bout du compte, permet au marché de conserver son dynamisme. Ce dynamisme est l'élément moteur du changement, lequel procure finalement aux consommateurs la protection à laquelle faisait allusion M. Masse.

M. Alek Krstajic: Sur le plan pragmatique, le problème tient à ce que nous avons lancé sur le marché un modèle à tarif fixe avec appels et textos illimités, et que WIND a lancé sur le marché un modèle à tarif fixe avec appels et textos illimités.

Je peux vous dire que les entreprises titulaires n'ont jamais offert — et n'offrent toujours pas — un modèle à tarif fixe et à appels et textos illimités. À qui profite un tel produit? Aux consommateurs. Nos marges de profit sont-elles moins élevées? Cela ne fait aucun doute.

Pour revenir à la question posée par M. Masse, regardez ce que nous avons mis sur le marché lorsque nous avions la capacité d'y mettre ce que nous voulions. Nous avons présenté un produit offrant de faibles marges de profit, mais avantageux pour les consommateurs. Pourquoi? Parce que c'est la façon dont il faut agir pour sortir le marché de son inertie. C'est en agissant de la sorte que nous arriverons à convaincre les consommateurs qui n'ont pas de téléphone cellulaire de s'en procurer un.

M. Anthony Rota: Je vais vous laisser répondre, puis je poserai ensuite une autre question.

Allez-y, si'il vous plaît.

M. Simon Lockie: Je suis d'accord avec ce qu'ont dit M. Kirby et M. Krstajic.

La réalité, c'est qu'il faut beaucoup de capitaux pour créer une solution de rechange concurrentielle à l'oligopole actuel, et la menace engendrée par l'arrivée de nouveaux concurrents constitue un outil concurrentiel très efficace. Il s'agit d'un facteur dont tient compte le Bureau de la concurrence, par exemple, au moment de déterminer le degré de concurrence qui règne dans une industrie.

À mon avis, il y a une chose que l'on ne doit pas sous-estimer: il y aura une concurrence durable sur le marché pour autant que les obstacles à l'entrée de nouvelles entreprises et à l'accès aux capitaux sont supprimés. C'est de cette façon que je résumerais les choses.

Je tiens également à tirer une chose au clair: Rogers, Bell et Telus disposaient toutes, au départ, d'une énorme quantité de capitaux étrangers. Bell et Telus, en particulier, étaient contrôlées par des intérêts étrangers.

M. Anthony Rota: Très bien.

Monsieur Lockie, vous pouvez peut-être nous fournir des éclaircissements à propos d'une chose que vous avez dite et que j'ai prise en note. Avez-vous bel et bien dit que le Cabinet examinerait chaque demande qui lui serait soumise?

Suis-je assez clair? J'ai cru comprendre que le processus était en place, et que les mêmes règles s'appliqueraient à tous. Le hic, c'est que les règles ont changé en cours de route. Je me demandais simplement comment cela fonctionnerait. C'est quelque chose que vous avez mentionné, et je voulais obtenir des éclaircissements.

Selon vous, est-ce que la décision devrait revenir, en dernier ressort, au Cabinet? Le cas échéant, nous nous retrouverions avec un système dont personne ne veut. Je voulais vous donner l'occasion de faire la lumière sur cette affirmation.

• (1005)

M. Simon Lockie: Merci.

Assurément, il s'agit là d'une recommandation contenue dans le rapport du GECRT et dans celui de Red Wilson. Cela dit, la présomption selon laquelle tout investissement dans une nouvelle entreprise ou dans une entreprise qui détient moins de 10 p. 100 des parts de marché est dans l'intérêt public permettrait de réduire une bonne partie du fardeau administratif.

Je ne veux pas avoir l'air désinvolte, mais en ce qui concerne la mise en oeuvre, je m'attends à ce que le gouvernement réfléchisse sérieusement à la structure qu'il convient de donner à un régime de ce genre, si vous me permettez d'employer le terme une fois de plus.

M. Anthony Rota: Si je suis préoccupé, c'est que j'ai vu ce qui s'est passé dans certains pays du tiers monde où un certain nombre a été autorisé à tout contrôler. Je ne veux pas que le Canada aille dans cette direction. Cela ne fonctionne pas, mais cela...

Le président: Merci, monsieur Rota.

Nous allons maintenant passer à M. Braid.

M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président, et je remercie également les représentants des entreprises qui sont ici ce matin.

On a appris, dans les exposés présentés ce matin et dans ceux présentés par des témoins antérieurs, que le Canada n'a pas réussi à pénétrer le marché des services sans fil. En fait, nous sommes derrière presque tous les concurrents étrangers.

Peut-être que je vais commencer par vous, M. Krstajic, puisqu'il s'agit d'une question macroéconomique. Quels sont les effets négatifs de ce taux de pénétration peu élevé sur notre économie, sur le plan de la productivité, de l'innovation, de nouvelles technologies ou de tout autre facteur? Êtes-vous en mesure de répondre brièvement à cette question?

M. Alek Krstajic: Bien sûr. Je vais essayer de faire ça vite.

En sortant de l'université, en 1986, j'ai vendu des téléphones cellulaires. Ils coûtaient 5 000 \$ et étaient aussi gros qu'une valise. Comme vous le savez, quand les prix ont baissé à moins de 1 000 \$, plus de gens ont commencé à les acheter.

Quand je faisais mes présentations, je me rappelle que je disais: « Je vais travailler très dur pour essayer de vous convaincre que vous allez être plus productif grâce à ce téléphone, mais dès que vous l'aurez utilisé pour une journée, vous allez vous demander comment vous avez bien pu survivre avant de l'avoir ». C'est ça la réalité: chaque nouvelle forme de technologie augmente notre productivité.

Ma femme avait l'habitude de me dire: « Je n'aime pas que tu utilises ton BlackBerry quand tu rentres à la maison », et je lui disais: « Eh bien, alors, je peux rester au bureau plus longtemps, si tu veux ».

M. Peter Braid: Elle a dit oui.

Des voix: Oh, oh!

M. Alek Krstajic: Oui, mais mes enfants voulaient que je sois à la maison.

L'accès aux technologies, surtout aux technologies sans fil, augmente notre productivité, sans aucun doute.

Quand je dirigeais le service d'Internet haute vitesse pour Rogers, un de mes amis avait une excellente analogie. Nous avions tous deux grandi dans la partie la plus pauvre de la ville. Il a dit: « Quand on était petit, on pouvait faire la différence entre un enfant riche et un enfant pauvre parce que l'enfant pauvre avait seulement un bâton de hockey, et l'enfant riche en avait un pour jouer sur la glace et un autre pour jouer dans la rue. » Aujourd'hui, c'est différent: si tu n'as pas accès à Internet, si tu n'as pas de service sans fil, cela peut avoir des répercussions sur ton avenir.

M. Peter Braid: Merci.

Cette question s'adresse aux représentants des deux entreprises. Nous savons que le taux de pénétration du marché est inférieur à 70 p. 100. Pouvez-vous faire des projections, compte tenu du fait que vous êtes maintenant des concurrents dans ce domaine, sur l'augmentation des taux de pénétration du marché au cours des cinq prochaines années?

M. Alek Krstajic: Ils montent.

Si on regarde ce qui se passe dans d'autres pays... Normalement, je peux faire une excellente démonstration à ce sujet, mais ils ont pris mon BlackBerry en bas, au poste de sécurité, parce que la pile était à plat. Je porte toujours un BlackBerry et un téléphone sur moi. Ça peut vous sembler un peu extrême, mais si vous voulez économiser de l'argent, vous prenez un forfait de base pour votre BlackBerry et un forfait illimité — comme celui offert par Public Mobile, par exemple — et vous portez l'un de nos téléphones sur vous.

Mes parents ont immigré ici du Montenegro. Il y a environ 750 000 personnes au Montenegro. Il y a beaucoup d'éleveurs de moutons. Plus de la moitié des habitants du pays sont des paysans et vivent dans les montagnes. La pénétration du marché des services sans fil à Montenegro est supérieure à 100 p. 100. Il s'agit d'appareils multiples. C'est étonnant.

M. Simon Lockie: Merci, monsieur Braid.

Je voulais simplement dire que les gens veulent des téléphones. Les gens veulent des téléphones mobiles, et il est clair que, plus il y a de concurrence, plus les gens en achètent. En Asie et en Europe, le taux de pénétration est supérieur à 100 p. 100. Aux États-Unis, le taux de pénétration est beaucoup plus élevé qu'au Canada, mais ils ont eux aussi du travail à faire, alors qui sait?

Je pense que, dans un environnement concurrentiel, il atteindra un jour 100 p. 100. Ça semble être le cas partout dans le monde.

• (1010)

M. Peter Braid: Bien.

Compte tenu des trois grands, qui sont bien implantés, pourquoi est-ce risquer en tant que nouveaux venus? Quel en est l'avantage?

M. Alek Krstajic: Eh bien, j'ai travaillé pour deux des trois grands et je leur ai souvent dit: « Non seulement je sais dans quel placard sont les squelettes, mais j'en ai moi-même caché plus de la moitié. J'ai vu qu'une occasion se présentait, et je pense que leur taille doit être respectée, mais, en ce qui nous concerne, si ces entreprises avaient l'intention de conquérir ce segment inférieur du marché — le Canadien de la classe ouvrière — elles l'auraient déjà fait. Leurs structures de coûts ne leur permettent pas de créer le type de marge bénéficiaire dont elles ont besoin et de conquérir ce secteur du marché. Nous allons donc tenter notre coup. Mes partenaires et moi avons investi notre propre argent parce que nous pensons que nous avons l'occasion incroyable d'offrir des services de qualité à ce marché, mais dans le cadre de structures de coûts très différentes.

Selon moi, quand on essaie de plaire à tout le monde, de conquérir le marché haut de gamme avec les téléphones intelligents et l'autre extrémité du marché avec des tarifs fixes pour un accès illimité, on ne réussit pas. Nous sommes une société non diversifiée qui offrons un forfait à tarif unique, et c'est cette occasion que nous tentons de saisir.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Braid et monsieur Krstajic.

Passons à madame Lavallée.

[Français]

Mme Carole Lavallée (Saint-Bruno—Saint-Hubert, BQ): Merci beaucoup.

Habituellement, je ne siége pas au Comité de l'industrie, des sciences et de la technologie. Je siége au Comité du patrimoine canadien où je défends particulièrement les artistes. Je suis ici parce que le monde culturel québécois est immensément inquiet de l'arrivée de la propriété étrangère dans le domaine des télécommunications. Entre autres, parce que les télécommunications et la radiodiffusion ne font plus qu'un, malgré les protestations que vous allez sans doute faire.

Pour affirmer cela, on s'appuie sur trois raisons. D'abord, parce que — vous le savez — celui qui contrôle l'accès, contrôle le contenu. Pour l'illustrer, j'ai une belle annonce de Bell Mobilité vantant 16 applications gratuites qui présentent les produits culturels qu'il vendent sur ces téléphones mobiles. Ensuite, il y a la convergence. Il en est question dans le rapport Wilson. D'ailleurs, le CRTC en a aussi parlé la semaine dernière. Enfin, il y a ce qui s'en vient, soit les « mobsisodes », c'est-à-dire des épisodes sur le téléphone mobile, comme il y a actuellement des « webisodes » sur Internet. Je ne sais pas si cela vous dit quelque chose, mais au Québec, on a entre autres *Les chroniques d'une mère indigne* et les *Têtes à claques*. Bientôt, la même chose sera sur les téléphones intelligents. On va pouvoir regarder de petites émissions de télé sur les téléphones qu'on possède.

Le CRTC s'est prononcé dans le même sens quand il est venu ici. Ce n'est pas que le monde culturel. Le CRTC a été très clair: il faudrait fusionner la Loi sur les télécommunications et la Loi sur la radiodiffusion.

Soit dit en passant, Me Lockie, le CRTC n'était pas dans l'erreur quand il a dit que vous n'étiez pas une compagnie canadienne. En fait, ce que tout le monde a compris, c'est que Globalive avait ses entrées au Cabinet avant même de commencer à participer aux enchères où vous avez dépensé 340 millions de dollars. Alors que vous aviez le droit de faire appel au CRTC, vous vous êtes détourné de cette voie et vous avez fait appel au Cabinet, particulièrement à Tony Clement, ministre de l'Industrie.

Bref, il y a une brèche actuellement dans le monde des télécommunications qui permet d'adopter une nouvelle structure d'entreprise qui ferait en sorte de menacer la culture du Québec et du Canada.

Ma question est simple, mais en même temps elle est ouverte et vous allez pouvoir la commenter abondamment. Que comptez-vous faire, comme entreprise de télécommunications et dorénavant de radiodiffusion, pour protéger les cultures canadienne et québécoise qui sont actuellement menacées par l'arrivée de l'entreprise étrangère dans le monde des télécommunications?

[Traduction]

M. Alek Krstajic: Je vais peut-être répondre à cette question le premier. Je vais vous donner la chance de réfléchir à votre réponse.

Je comprends ce que vous voulez dire. Je suis désolé de ne pas pouvoir répondre à votre question en français, mais mon français n'est pas assez bon pour répondre à une question aussi complexe.

Je pense qu'il s'agit d'une pente glissante en ce qui concerne les liens entre les diffuseurs — les acteurs dans ce domaine — et les acteurs dans le secteur des télécommunications. Dans notre cas, nous n'avons rien à voir avec la diffusion. Vous soulevez un facteur qui vient compliquer les choses parce qu'il y a beaucoup d'entreprises titulaires qui jouent des deux côtés. Si l'on dérègle l'un sur les deux tableaux, comment peut-on garantir que l'autre secteur ne sera pas entraîné sur cette pente glissante?

Nous croyons que nous sommes une entreprise canadienne, et pas seulement selon un critère juridique. Mon actionnaire le plus important est canadien. Un juricomptable m'a déjà dit qu'il faut suivre la piste d'argent. Suivez la piste d'argent et vous verrez qui prend vraiment les décisions. Dans notre cas, nous sommes une entreprise canadienne, point final. Est-ce que j'ai de l'argent étranger? Oui. J'ai des associés américains, mais mon actionnaire le plus important est OMERS. Je suis moi-même l'investisseur individuel privé le plus important. Je suis canadien, je suis né ici, alors je pense...

•(1015)

[Français]

Mme Carole Lavallée: Je m'excuse, monsieur, mais mon temps est compté. Je veux vraiment que vous me parliez de la culture et de ce que vous allez faire pour protéger les cultures québécoise et canadienne. Vous dites que ça ne vous concerne pas, mais hélas, ça vous concerne. Le CRTC l'a dit. Plusieurs témoins qui sont venus s'asseoir à la même place que vous nous ont dit que, dorénavant, les télécommunications et la radiodiffusion, c'est pareil.

Aujourd'hui, vous faites un produit très simple, j'oserais dire bas de gamme. Or, on connaît la technique et le processus. On entre dans un marché avec un produit bas de gamme et, par la suite, on propose le téléphone intelligent. Alors, vous allez être directement concerné par la culture. Vous aurez à faire des choix culturels sur ce que vous allez offrir sur votre téléphone intelligent. Que ferez-vous pour protéger la culture canadienne et québécoise?

[Traduction]

M. Alek Krstajic: La réponse est que je vais continuer de suivre les règles établies. Si les règles disent que je dois être canadien, je serai canadien, ce que nous sommes aujourd'hui.

[Français]

Mme Carole Lavallée: Merci, Me Lockie.

[Traduction]

M. Simon Lockie: Merci.

Comme Alek l'a souligné, c'est une question complexe. La réponse est toutefois très simple. J'aimerais revenir aux rapports que nous appuyons aujourd'hui. Les auteurs ont examiné cette question très attentivement. À leur avis, et je suis d'accord avec eux, nous sommes un réseau de transmission, du point de vue mondial. Nous ne sommes pas une entreprise de diffusion. La Loi sur la radiodiffusion impose des exigences et des restrictions en matière de contrôle et de propriété canadienne, et nous ne voulons pas laisser entendre ici aujourd'hui que ces exigences devraient être changées. Nous disons seulement qu'elles devraient faire l'objet d'un examen et que vous devriez y réfléchir. Un grand nombre de ces questions se posent aussi à l'égard d'Internet, et je suis certain que vous en êtes conscients. Si l'on détermine que, dans les faits, toutes les entreprises téléphoniques et les fournisseurs de services Internet et ainsi de suite sont des diffuseurs ou des EDR, la discussion n'est plus la même. Franchement, nous sommes d'accord avec les auteurs de ces

rapports, qui ont conclu qu'il s'agit de deux types d'entreprise différents.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lockie.

Merci, madame Lavallée.

Monsieur Brown.

M. Gordon Brown (Leeds—Grenville, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie nos témoins d'être venus aujourd'hui.

Je représente une circonscription rurale juste à l'extérieur d'Ottawa. Il n'y a pas si longtemps, si je parlais au téléphone et que je m'éloignais des routes principales de seulement quelques kilomètres, mon appel était coupé. Depuis quelques années, cela a beaucoup changé. Peut-être pourriez-vous nous parler un peu de vos plans pour les collectivités rurales du Canada. L'une de mes préoccupations concerne, bien sûr, le fait que si nous pratiquons une ouverture comme nous l'avons fait, les nouveaux venus n'offriront des services qu'aux zones urbaines du Canada, ce qui privera les autres entreprises de certains clients, mais n'améliorera en rien l'accès à ces services à prix abordable pour les collectivités rurales du pays. Est-ce que nos témoins pourraient nous parler un peu de cela?

Mme Andrea Wood: Nous avons accès au spectre dans les régions rurales. C'est une question sur laquelle nous sommes beaucoup penchés. Il est dans notre intérêt, bien sûr, de nous assurer que tous les actifs dans nos livres comptables offrent une valeur à nos actionnaires. Nous aimerions trouver un moyen de monnayer cet accès au spectre. Je ne veux pas révéler nos secrets commerciaux, mais nous explorons divers moyens de garantir que le spectre est utilisé.

M. Alek Krstajic: Nous allons être un peu plus directs. Nous avons une licence qui couvre la région de Windsor à la ville de Québec. Si nous avons tout le capital dont nous avons besoin, nous construirons de nouveaux réseaux de Windsor à Québec. Nous commencerons par les régions urbaines parce que c'est comme ça que nous pourrions obtenir les fonds nécessaires pour offrir nos services aux régions rurales. Les gens qui vivent dans ces régions rurales n'auront pas accès à nos services aussi rapidement que ceux qui habitent dans une région urbaine.

M. Gordon Brown: L'accès au capital étranger vous permettrait-il d'offrir vos services à plus de régions rurales du Canada?

M. Alek Krstajic: Oui.

M. Simon Lockie: Oui.

M. Gordon Brown: D'accord. C'est ce que je voulais savoir. Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Brown.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: J'aimerais poursuivre dans la même voie. Selon cette logique, votre taux de rendement est moins élevé dans les régions rurales que dans les régions urbaines. La réalisation d'un plan d'affaires pour la prestation de services dans les régions rurales coûte plus cher. Pourquoi un investisseur étranger voudrait-il devenir actionnaire dominant — puisqu'il peut le faire maintenant — et investir dans ce type de produit?

•(1020)

M. Simon Lockie: Sauf votre respect, je vais vous relancer la question. Théoriquement, comment la motivation d'une entreprise de télécommunications étrangères qui offre ses services au Canada se distinguerait-elle de la motivation d'une entreprise de télécommunications sous contrôle canadien? La construction de réseaux dans les régions rurales était l'une des conditions des licences de spectre gratuites. Nous n'avons évidemment pas eu cette occasion. Je vous dirais que le gouvernement a d'autres outils — des subventions, des allègements fiscaux, ce genre de choses — pour favoriser la construction de réseaux dans les régions rurales afin qu'il s'agisse d'une proposition économique plus attirante. Bell, Rogers, Telus, MTS, Shaw, Vidéotron, nous sommes tous des acteurs économiques rationnels.

M. Brian Masse: Votre réponse ne me convainc toujours pas en ce qui concerne la motivation d'un investisseur étranger. Nous revenons au même scénario, dans de nombreux cas, puisque ce sont les consommateurs et les subventions gouvernementales qui ont permis d'élargir l'accès au Canada. Il y a eu d'autres investissements grâce aux règlements que nous avons mis en place, mais les reports d'impôt et les autres types de crédits budgétaires ont contribué au financement, et une partie de cet argent n'a pas encore été distribuée. Les fonctionnaires nous ont dit cela l'autre jour dans leur témoignage.

Pourquoi des investisseurs étrangers voudraient-ils investir dans cette expansion, malgré les taux de rendement peu élevés?

M. Simon Lockie: Je pense qu'on peut répondre à votre question en disant que la propriété étrangère n'est pas une solution à votre problème, mais qu'il s'agit d'une condition nécessaire à la solution au problème. Il faut de la concurrence, et vous ne pouvez pas dire que si nous assouplissons les restrictions relatives à l'intérêt public et ce genre de choses — soit dit en passant, l'intérêt public peut comprendre une composante rurale... Le problème, c'est qu'il faut du capital pour construire des réseaux. Le fait de motiver les gens à construire ces réseaux est une tout autre question, mais il n'y a pas de différence à cet égard entre une entreprise appartenant à des intérêts canadiens et sous contrôle canadien, d'une part, et une entreprise appartenant à des intérêts étrangers ou sous contrôle étranger, d'autre part. Sauf votre respect, c'est mon opinion.

M. Brian Masse: C'est bien que vous le disiez dès le début, monsieur Lockie. Je pense que cela fait partie du débat honnête qui doit avoir lieu. Vous dites que ce qui importe, ce sont les actionnaires dominants. C'est une question qui n'est pas souvent abordée. Il peut y avoir un grand nombre d'investissements étrangers; c'est par rapport aux actionnaires dominants qu'il y a des limites.

M. Simon Lockie: En théorie.

M. Brian Masse: En théorie, mais dans la pratique...

Nous avons vu ce genre de consolidation dans certains secteurs. C'est le cas de l'industrie des hydrocarbures et de l'industrie des assurances, entre autres, et les Canadiens ne croient pas qu'il y a de concurrence véritable dans ces secteurs. Je ne dirais pas qu'il y a collusion; ce n'est pas nécessaire parce que ces industries ne sont pas de nature concurrentielle. Vous ne voyez pas le rendement qu'elles tirent de leur investissement. Il n'y a pas la concurrence à laquelle on s'attendrait normalement, et ce sont ces industries qui servent de modèles.

Pourquoi les Canadiens voudraient-ils donc perdre leurs entreprises canadiennes emblématiques, pourquoi voudraient-ils perdre ces entreprises au profit d'intérêts étrangers qui prendront des

décisions sur l'avenir de cette industrie dans les 20 prochaines années?

M. Alek Krstajic: Monsieur Masse, je pense que le point de Simon est valide. Que vous soyez un milliardaire canadien ou un milliardaire étranger, vous êtes devenu milliardaire en prenant de bonnes décisions économiques.

On construit des réseaux pour offrir des services à des clients, c'est ça la réalité. Si j'ai le choix de construire un réseau à Toronto ou d'en construire un dans une région rurale, je vais commencer par Toronto parce que c'est là que j'aurai le plus de clients. Pour notre part, par exemple, nous avons 19 millions de clients potentiels. Le corridor entre Windsor et Québec compte environ 16 millions d'habitants. Il vaut la peine d'offrir des services à tous ces gens, et c'est pour cette raison que l'on construit des réseaux.

En ce qui concerne le contrôle, je répète que je ne suis pas avocat, et je ne peux donc pas commenter ces structures complexes, mais j'ai appris quelque chose il y a longtemps. Il s'agit de la « règle d'or ». L'ironie veut que ce soit Michael O'Connor, qui travaille pour ces gens, qui m'a appris la règle d'or. Avant de me joindre à l'équipe de Public Mobile, j'ai envisagé de me joindre à eux. J'ai posé toutes sortes de questions sur la manière dont l'entreprise serait dirigée. Je me demandais qui prendrait ces décisions. Michael m'a dit que Naguib Sawiris croit à la règle d'or. Je lui ai demandé ce qu'est la règle d'or, et il m'a répondu: « Celui qui fournit l'or fixe les règles. »

Les actionnaires dominants prennent les décisions, et ce sera toujours le cas. La règle d'or s'appliquera toujours.

•(1025)

M. Brian Masse: Je crois que l'on devra changer notre point de vue à mesure que le débat évolue.

Quand les Canadiens compareront les profits réalisés dans le système actuel et ceux réalisés depuis l'arrivée des nouveaux venus, je pense qu'ils devront prendre une ou deux décisions. Premièrement, le spectre qui a été vendu aux enchères est le spectre public. Il nous appartient, et il a été payé. Le fait de permettre aux nouveaux venus d'exploiter certains secteurs du Canada, de faire des profits et de ne pas offrir leur service aux régions rurales et aux autres régions peut vouloir dire que, d'un point de vue philosophique, nous devons modifier notre manière d'établir des règlements pour répondre aux attentes des Canadiens.

Je le répète, ce sont les consommateurs qui paient tout ça. Les entreprises existantes et les nouveaux venus ne peuvent pas s'attendre à ce que les consommateurs et les subventions publiques assument tous les coûts. Ce n'est pas juste. Ce n'est pas comme ça que le Canada a évolué.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masse.

Passons à M. Lake.

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Merci, monsieur le président.

Je veux également remercier les témoins d'être venus aujourd'hui.

J'aimerais d'abord parler de certains commentaires que M. Masse a fait à l'égard du bon rendement des entreprises titulaires. Nous avons entendu à quelques reprises que les entreprises titulaires ont un bon rendement et que le marché est donc attirant.

C'est logique d'un point de vue fondamental, mais peut-être pourriez-vous me confirmer que je vous ai bien compris. Je crois avoir compris que la combinaison du bon rendement de ces entreprises titulaires, de la taille de ces entreprises et de l'étendue de leurs activités fait qu'il est très difficile pour une nouvelle entreprise de se tailler une place et de leur faire concurrence. Ces grandes entreprises sont solides et elles se défendent bien contre la concurrence. De plus, il est très difficile d'obtenir le capital. En raison de leur bon rendement, les grandes entreprises attirent tout le capital — c'est logique — et il est donc très difficile pour une nouvelle entreprise d'en obtenir.

Est-ce que j'ai bien compris?

M. Simon Lockie: J'aimerais souligner que ce que vous décrivez comme un défi est également une occasion. En tant que nouvelle entreprise et en tant que nouveau venu, notre objectif est de créer de la concurrence, et il y a bien assez de place pour tout le monde.

L'autre point que je voulais souligner est que notre entreprise a 12 ans. Nous faisons concurrence aux entreprises titulaires depuis longtemps et nous avons eu du succès. Nous sommes l'entreprise canadienne dont la croissance est la plus rapide. Nous avons remporté de nombreux prix et nous sommes considérés comme l'un des 30 meilleurs milieux de travail au Canada.

Je souligne cela parce que nous ne sous-estimons pas le pouvoir concurrentiel des entreprises titulaires. Nous sommes prêts à leur faire concurrence et à réussir, et nous sommes capables de le faire. Nous avons besoin d'un capital raisonnable pour le faire et nous ne pouvons pas l'obtenir sous le régime existant.

M. Mike Lake: D'accord.

M. Alek Krstajic: Au sujet du capital, j'aimerais dire que, dans une organisation comme Public Mobile, où il n'y a pas d'actionnaires dominants ou contrôlants, qu'il s'agisse d'actions avec ou sans droit de vote, tout l'argent investi ne vient pas d'une seule personne. Il est possible d'obtenir de l'argent, et nous l'avons fait. Je crois que nous avons trouvé un créneau que les entreprises titulaires n'ont pas ciblé. Nous avons des actionnaires canadiens qui viennent de tous les coins du pays. Alors, même si les fonds au Canada sont limités, nous avons été en mesure d'élaborer un plan qui fonctionne.

M. Mike Lake: Nous avons entendu M. Rota et M. Masse plus tôt. Il semble qu'ils soient inquiets par la capacité des entreprises canadiennes de faire concurrence aux entreprises étrangères. Les gens sont inquiets parce qu'ils croient que, si on assouplit les restrictions en matière de propriété étrangère, les entreprises canadiennes se feront absorber et ne pourront plus compétitionner.

Plus largement, avec les investissements étrangers, nous avons vu l'expansion d'entreprises canadiennes. Quand nous assouplissons les restrictions en matière de propriété étrangère, et les autres pays font la même chose réciproquement, les taux d'expansion des entreprises canadiennes grimpent de 20 p. 100 sur les territoires étrangers, et ces entreprises ont du succès à l'échelle internationale.

Si on tient pour acquis le fait que d'autres pays prendront des mesures semblables et feront en sorte qu'il est possible que les entreprises canadiennes compétitionnent chez eux, il faut poser cette question tout au long de notre cheminement. Peut-être pourriez-vous nous parler de la capacité des entreprises canadiennes, de vos entreprises, de compétitionner à l'échelle internationale. Vous en êtes évidemment à vos débuts ici, mais, dans 10, 20 ou 30 ans, dans quelle mesure serez-vous capables, en tant qu'entreprises canadiennes, de compétitionner à l'échelle internationale?

●(1030)

M. Simon Lockie: Merci.

Ma réponse comporte plus d'un élément. D'une part, l'approche recommandée dans le rapport sur le CRT et dans le rapport de Red Wilson comprend une composante qui porte sur l'intérêt public, laquelle peut répondre à un grand nombre de préoccupations relatives à l'absorption éventuelle d'entreprises. Cela s'applique à une préoccupation que vous avez soulevée et répétée.

D'autre part, qu'il s'agisse de notre entreprise, de Bell, de Rogers, de Telus, de Public Mobile ou de toute autre entreprise, un environnement concurrentiel permet la création de sociétés novatrices, dynamiques, audacieuses et rentables qui cherchent les occasions à saisir. Pour tout dire, les entreprises titulaires n'ont pas intérêt à dépasser nos frontières. Leur position ici est très bonne.

Je crois que la concurrence pourrait régler beaucoup de problèmes.

M. Alek Krstajic: Je ne vais pas contredire Simon, mais, dans les faits, si nous vous disons que nous avons besoin de plus de capital pour réussir notre expansion au Canada au cours des cinq prochaines années, c'est que nous en avons plein les bras à essayer d'assurer notre expansion et de compétitionner ici. Nous ne cherchons pas à conquérir le marché étranger.

M. Mike Lake: D'accord.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lake.

Merci à nos témoins.

Passons à M. Scarpaleggia.

M. Francis Scarpaleggia (Lac-Saint-Louis, Lib.): Merci.

Monsieur Krstajic, vous avez dit qu'avoir un téléphone cellulaire est un droit. Est-ce que je vous ai bien compris?

M. Alek Krstajic: J'ai dit que nous sommes d'avis que tout le monde parle, et nous croyons qu'avoir accès à des services sans fil devrait être un droit, et non un privilège.

M. Francis Scarpaleggia: Cela veut-il dire que le gouvernement devrait prendre des mesures proactives afin de garantir ce droit à tout le monde, même aux gens dans les régions rurales?

M. Alek Krstajic: Je pense que le gouvernement devrait essayer de faciliter l'accès au capital et de favoriser la concurrence afin que cela se produise naturellement, au lieu de forcer la main aux entreprises et d'essayer de brusquer les choses.

M. Francis Scarpaleggia: Monsieur Kirby, vous avez dit que votre entreprise et d'autres entreprises comme la vôtre créeront des emplois au Canada, contrairement à Stelco ou à d'autres entreprises du genre. Est-ce que c'est juste?

M. Bruce Kirby: Oui.

M. Francis Scarpaleggia: Au centre-ville de Montréal, il y a la Tour Bell et le Centre Bell, mais vos centres d'appels ne seront-ils pas en majorité à l'étranger?

M. Alek Krstajic: Non. Contrairement aux entreprises titulaires, nous avons décidé que n'allions pas diriger nos centres d'appels à l'étranger. Je suis fatigué d'expliquer où est Scarborough par rapport à Toronto quand je fais un appel d'assistance-annuaire. Tous nos centres d'appels sont ici au Canada, et on répondra à nos appels ici.

M. Francis Scarpaleggia: Monsieur Lockie...

Mme Andrea Wood: Est-ce que je peux dire quelque chose là-dessus, rapidement?

Nous avons deux centres d'appels, et tous les deux sont au Canada. Nous croyons que nous pouvons nous distinguer de nos concurrents en offrant à nos clients des centres d'appels canadiens et des téléphonistes qui les comprennent, qui savent où ils vivent et qui peuvent mieux les servir.

M. Francis Scarpaleggia: Merci.

Monsieur Lockie, vous avez obtenu du capital étranger. Votre investisseur est un investisseur étranger. Vous dites qu'il est difficile d'attirer du capital étranger, mais vous avez attiré un bon investisseur.

Vos deux entreprises semblent se porter bien. Vous semblez avoir élaboré une bonne stratégie de marketing. Vous avez vos créneaux, vous avez votre capital. Mais ne devrions-nous pas attendre de voir comment vous vous en sortez avant d'ouvrir le marché? Si vous n'avez pas besoin qu'on le fasse, on ne le fera pas.

M. Alek Krstajic: Je suppose que notre position est un peu différente puisque nous croyons que les restrictions ont en fait été assouplies pour WIND; ce n'est pas le cas pour nous.

M. Francis Scarpaleggia: Cela m'amène à ma prochaine question. Je n'ai toujours pas...

M. Simon Lockie: Est-ce que je peux répondre à la première question? Je crois qu'il faut tenir compte des conditions sous lesquelles ce capital a été investi. Il a été très difficile d'attirer des investissements compte tenu de contraintes du régime existant.

Vous avez raison. Nous avons réussi, mais ce que nous avons réussi à faire, c'est d'obtenir du capital temporaire très coûteux à court terme que l'on prévoyait remplacer à la première occasion dans la société en exploitation. La crise du crédit est survenue quelques instants plus tard.

M. Francis Scarpaleggia: Mais monsieur Lockie, vous avez investi en sachant ce qu'étaient les règles.

M. Simon Lockie: Parfaitement.

M. Francis Scarpaleggia: Alors vous prenez un risque. Vous êtes un entrepreneur.

Vous êtes en train de nous envoyer deux messages. Vous parlez de l'esprit d'entreprise, puis vous dites que vous avez investi sous certaines conditions, et maintenant vous voulez changer les règlements parce que vous croyez que vous n'allez pas survivre s'ils ne sont pas changés.

•(1035)

M. Simon Lockie: Nous croyons que nous avons besoin d'obtenir du capital sous des conditions raisonnables si nous voulons réaliser notre potentiel et devenir le concurrent le plus efficace et le plus légitime des sociétés titulaires.

M. Francis Scarpaleggia: Croyez-vous que les règlements relatifs à la propriété étrangère devraient être aussi assouplis pour les grands acteurs, c'est-à-dire Bell, Telus et Rogers?

M. Alek Krstajic: Est-ce que la question s'adresse à moi, monsieur?

Écoutez. Je ne vais pas faire mon hypocrite. Je me répète, mais je pense qu'il devrait y avoir un ensemble de règlements qui devraient s'appliquer de manière équitable à tous les acteurs.

M. Francis Scarpaleggia: Vous voulez dire qu'on devrait également éliminer le plafond qui s'applique au capital étranger?

M. Alek Krstajic: Écoutez. Je pense que les questions qu'il faut se poser sont comment et quand. Selon moi, si vous modifiez le règlement en matière de propriété étrangère, vous leur permettez

d'obtenir plus de capital. Dans les faits, ils n'en ont pas besoin. Ils ont des milliards de dollars. Ils versent des dividendes à leurs actionnaires. Ils n'ont pas besoin de capital.

En fait, pour eux la question ne concerne pas le capital étranger. Dans leur cas, il faut se demander s'ils voudront vendre à une entité étrangère. C'est une tout autre question.

M. Francis Scarpaleggia: Pourquoi?

M. Alek Krstajic: Il faut tenir compte des questions que d'autres personnes ont soulevées.

M. Francis Scarpaleggia: Nous avons le CRTC qui réglemente le contenu, et, vraisemblablement, que les propriétaires de Bell soient étrangers ou canadiens, ils devront respecter les règlements du CRTC en ce qui concerne le contenu diffusé. Je ne vois pas où est le problème.

M. Alek Krstajic: Eh bien, si vous ne voyez pas de problème, monsieur, c'est très bien. Moi non plus, je ne suis pas sûr de voir le problème.

Ce que je dis, c'est que les règlements devraient être appliqués... Nous devons comprendre ce que sont les règlements et les appliquer de manière juste et équitable à tous les acteurs dans l'industrie.

M. Francis Scarpaleggia: Ma dernière question maintenant. Je ne comprends toujours pas pourquoi les deux entreprises sont vraiment dans le même bateau. Vous avez dit que vous n'avez pas reçu les mêmes avantages que Globalive. Vous dites que Globalive a bénéficié des règlements d'une manière dont vous n'avez pas pu le faire. Qu'avez-vous en commun, qu'est-ce qui vous distingue et pourquoi ne receviez-vous pas le même traitement que Globalive?

M. Alek Krstajic: Nous avons fini notre processus avec le CRTC, nous lui avons envoyé nos documents, et il nous les a renvoyés, et nous attendons qu'une annonce soit faite. Nous croyons que nous avons respecté les règlements. Nous attendons l'avis final et officiel. Nous ne devons pas participer à une audience parce que nous avons beaucoup moins de capital étranger.

Mon problème, monsieur, c'est qu'on m'a dit que je devais obtenir plus de capital canadien. J'ai travaillé très dur pour l'obtenir. Cela a eu des incidences sur la valeur de mon entreprise, les conditions que je dois respecter... j'ai dû changer le nombre de membres qui siègent à mon conseil d'administration et beaucoup d'autres choses parce que des investisseurs canadiens imposants ont dit: « Je vais te donner l'argent, mais voici ce que je veux. »

Mes collègues ici présents n'ont pas eu à faire cela. Ils ont une source de fonds principale, Naguib Sawiris, qui est en Égypte. La situation est très différente.

Si j'avais pu aller chercher du capital étranger de la manière dont ils l'ont fait, si j'avais fait abstraction des règlements ou si je les avais contournés, ma situation serait peut-être très différente. En rétrospective, comme le gouvernement conservateur a décidé de changer les lois — et s'est essentiellement ce qu'il a fait — je me dis que j'aurais peut-être dû faire cela, mais j'ai suivi les règlements.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Scarpaleggia. Merci beaucoup, monsieur Krstajic.

Nous passons maintenant au dernier membre du comité que nous entendrons aujourd'hui, monsieur Van Kesteren.

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

Merci d'être venu, monsieur Krstajic.

Le Montenegro, est-ce que c'est sur la mer Adriatique, juste en dessous...

M. Alek Krstajic: C'est directement sur la mer Adriatique.

M. Dave Van Kesteren: Oui.

Qu'est-ce que ça veut dire? Je suis seulement curieux.

M. Alek Krstajic: Montenegro?

M. Dave Van Kesteren: Non. Votre nom.

•(1040)

M. Alek Krstajic: Je ne suis pas certain.

M. Dave Van Kesteren: Je m'intéresse quelque peu à la linguistique.

Il faut que je vous dise quelque chose: j'ai beaucoup aimé ce que vous avez dit et j'aime votre style, mais vous savez, votre utilisation du mot « droit » me coupe les bras et les jambes.

M. Alek Krstajic: Pourquoi?

M. Dave Van Kesteren: Eh bien, il faut faire attention quand on parle de cette manière parce qu'on pourrait finir avec un gouvernement qui tranche et qui décide que les gens doivent avoir un téléphone cellulaire.

L'autre jour, j'ai lu dans le journal que, en Europe, ils ont décidé que les vacances étaient désormais un droit aussi.

Mais laissez-moi continuer. Écoutez, comme vous, je suis un ardent défenseur du système capitaliste parce que j'ai vu ce que l'autre système peut donner, et ce n'est pas beau.

Vous savez, Alexander Graham Bell — l'inventeur allégué du téléphone — était indigné quand les gens l'appelaient le jour et que ce n'était pas une urgence ou quelque chose de très important. Les choses ont beaucoup changé. Je ne dis pas que nous avons pris la mauvaise direction, mais les temps changent.

La semaine dernière — vous êtes économiste et je suis heureux de l'entendre — j'ai parlé d'Adam Smith. J'aime Adam Smith parce qu'il explique les choses de manière à ce qu'on comprenne. Il comprenait pourquoi ou la motivation... vous savez, celui qui a le plus d'or. Il parlait du boulanger et du fait qu'il n'était pas à son avantage que... vous savez, toutes ces choses.

Je suppose que, à la lumière de cela, je veux vous demander... je crois savoir ce que sera votre réponse, et c'est une bonne réponse.

M. Alek Krstajic: Avant même que je la donne?

Des voix: Oh, oh!

M. Dave Van Kesteren: La plupart du temps, vous frappez juste. En tout cas, j'aime votre style.

Si nous assouplissons les contraintes en matière de propriété étrangère, pensez-vous vraiment qu'il y aurait un raz de marée de propriétaires étrangers? D'autres entreprises comme la vôtre pourront-elles vraiment être mises sur pied?

Je comprends d'où vous venez. J'ai les mêmes racines que vous. Vous voyez une occasion à saisir parce que vous savez comment tirer profit d'un secteur qui n'intéresse plus les plus grandes entreprises.

Si nous assouplissons les contraintes en matière de propriété étrangère, allons-nous voir un raz-de-marée de propriété étrangère, comme le craignent le NPD et le Bloc?

M. Alek Krstajic: Regardez. Il n'aura pas de raz de marée qui viendra changer le paysage du jour au lendemain parce qu'il faudra toujours avoir une licence. Le gouvernement conservera son autorité relative aux mises aux enchères, aux règlements concernant ces mises aux enchères et aux licences qui sont accordées.

Je ne pense donc pas qu'il y aura un raz de marée. Je pense toutefois que, au fil du temps, les initiatives entrepreneuriales comme la nôtre pourront accéder à plus de capital, ce qui garantit leur succès.

Je répète que je n'ai pas de problème avec le statu quo, mais que, si les règles demeurent les mêmes, elles doivent s'appliquer à tout le monde. Je veux juste dire que je veux sauter et jouer avec cinq joueurs, comme l'autre équipe. C'est tout.

Maintenant, en ce qui concerne le droit dont j'ai parlé: il faut que j'en reparle. Regardez. Il faut que vous me pardonniez ma gaffe sur les conservateurs et mon commentaire sur le droit à un cellulaire. Je parlais de la notion de droit — ce n'est pas une obligation, mais les gens devraient avoir les moyens d'en acheter un. C'est tout.

M. Dave Van Kesteren: Ils devraient avoir le moyen d'acheter ce qu'ils veulent. Vous avez entièrement raison, et le seul système qui peut garantir cela est le système capitaliste.

M. Alek Krstajic: Un marché libre à 100 p. 100 — je suis du même avis que vous. Je suis avec vous.

M. Dave Van Kesteren: Certainement.

Je vous mets en garde contre le danger de dire des choses comme ça parce que ça sera récupéré, puis, bientôt, il y aura davantage de règlements.

M. Alek Krstajic: Vous savez, vous m'avez fait reconnaître mes erreurs. Je vais...

M. Dave Van Kesteren: La dernière chose que je voulais dire, c'est que vous savez, les règlements n'ont pas changé. Nous les interprétons différemment, mais ils n'ont pas changé.

Je suppose que ce que je veux souligner, c'est que, même si c'est le cas, vous êtes capable d'intégrer ce marché parce que nous ne vous avons pas imposé de restrictions, parce que nous ne vous avons pas mis des bâtons dans les roues.

Vous allez réussir. J'en suis convaincu. Vous allez vous en tirer à merveille. Ceux qui ne réussiront pas, ce sont ceux qui n'auront pas employé les techniques appropriées que vous avez démontrées.

En conclusion, je vous félicite. Je pense que vous faites un excellent travail. Ne lâchez pas...

M. Alek Krstajic: Merci beaucoup.

M. Dave Van Kesteren: ... dans le système capitaliste.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Van Kesteren.

J'aimerais remercier les représentants des deux entreprises qui ont comparu aujourd'hui.

Nous vous remercions de vos témoignages. Ils nous seront utiles au moment de conclure notre étude sur le secteur des télécommunications.

Monsieur Masse.

M. Brian Masse: En ce qui concerne les commentaires de M. Van Kesteren, j'aimerais souligner que les États-Unis ont des droits relatifs à l'accès universel, ainsi que des droits pour le consommateur. Serait-il possible que l'on fasse des recherches sur la différence entre les droits des consommateurs aux États-Unis et au Canada? Je pense que ça nous serait très utile, si c'est possible.

Le président: Nous demanderons à l'attaché de recherche de préparer cela pour tous les membres du comité.

Monsieur McTeague.

L'hon. Dan McTeague: À cet égard, je pense que d'autres nations, l'Australie, en particulier, et la Nouvelle-Zélande, ont également de tels droits.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur McTeague.

Nous commanderons ces recherches et les distribuerons, à coup sûr.

J'aimerais remercier les représentants des deux entreprises d'avoir comparu aujourd'hui. Merci de vos témoignages.

Nous allons suspendre nos travaux pour quelques minutes afin de permettre aux gens de sortir de la salle, puis nous allons parler des futurs travaux du comité.

[La séance se poursuit à huis clos.]

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>