



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

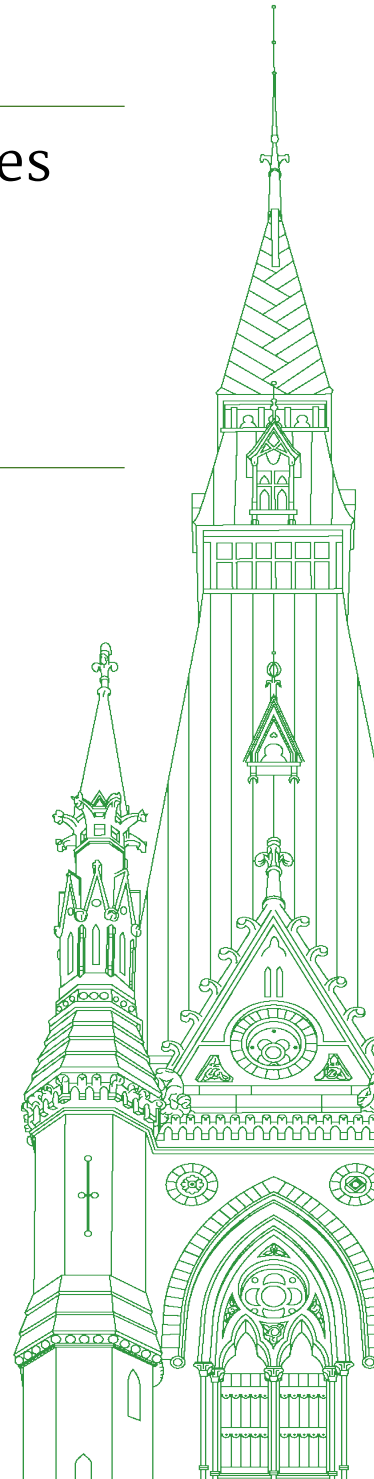
Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 026

Le lundi 29 mars 2021

Présidente : Mme Sherry Romanado



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

Le lundi 29 mars 2021

• (1115)

[Traduction]

La présidente (Mme Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.)): Bonjour à tous.

La séance est maintenant ouverte.

Bienvenue à la 26^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

La réunion d'aujourd'hui sera une séance hybride, conformément à l'ordre adopté par la Chambre le 25 janvier 2021. Les délibérations seront publiées sur le site Web de la Chambre, et pendant la webdiffusion, on verra à l'écran uniquement la personne qui parle, et non le Comité dans son ensemble.

Pour assurer le bon déroulement de la réunion, je vous saurais gré de suivre les quelques règles que voici.

Les membres du Comité et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix, et des services d'interprétation sont offerts. En bas de votre écran, vous avez le choix entre le parquet, le français ou l'anglais; vous n'avez qu'à choisir celui que vous voulez.

Je vous demanderais de toujours attendre que je vous donne la parole en vous nommant par votre nom. Je vous rappelle que tous les commentaires doivent être adressés à la présidence, que vous soyez un membre du Comité ou un témoin. Si vous n'avez pas la parole, veuillez mettre votre micro en sourdine.

Comme d'habitude, je brandirai un carton jaune quand il vous restera 30 secondes pour intervenir, et un carton rouge quand le temps alloué aux questions sera écoulé. Je vous prie de bien vouloir respecter le temps de parole qui vous est accordé, autrement je devrai vous interrompre.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le comité le vendredi 19 mars 2021, le Comité se réunit aujourd'hui pour amorcer son étude sur l'acquisition proposée de Shaw par Rogers.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à nos témoins. Nous accueillons des représentants de Rogers Communications Inc., notamment Joe Natale, président et chef de la direction, Dean Prevost, président, Maison branchée et Rogers service Affaires, et Victoria Smith, directrice, Partenariats communautaires, développement du réseau.

Nous recevons également des représentants de Shaw Communications Inc., notamment Brad Shaw, président exécutif et chef de la direction, Paul McAleese, président, et Chima Nkemdirim, vice-président, Relations gouvernementales.

Chaque témoin fera un exposé d'une durée maximale de six minutes, qui sera suivi d'une série de questions. Nous ferons de notre mieux aujourd'hui pour mener à terme quatre séries de questions.

Cela dit, j'invite le représentant de Rogers Communications Inc. à faire son exposé.

Vous avez la parole pendant six minutes.

M. Joe Natale (président et chef de la direction, Rogers Communications Inc.): Merci.

[Français]

Bonjour à tous.

[Traduction]

Bonjour, madame la présidente, bonjour, chers membres du Comité.

Je m'appelle Joe Natale, et je suis président et chef de la direction de Rogers Communications Inc.

[Français]

Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui.

[Traduction]

Je suis accompagné de Dean Prevost, président, Maison connectée et Rogers service Affaires, et de Victoria Smith, directrice, Partenariats communautaires.

Comme les députés le savent, nous avons annoncé le 15 mars la fusion proposée de Rogers et de Shaw. Ces deux entreprises ont été fondées il y a plus de 50 ans par deux grands entrepreneurs canadiens: Ted Rogers et JR Shaw. Ils étaient des pionniers qui partageaient un engagement envers l'innovation et voulaient bâtir un Canada meilleur.

Aujourd'hui, je suis fier d'affirmer que ces engagements sont profondément ancrés dans la culture des deux entreprises. Les réseaux du Canada sont parmi les meilleurs au monde, ce qui nous a été très utile durant la pandémie, car les Canadiens et les entreprises ont pu passer rapidement à un monde numérique.

Mais cela n'est pas le fruit du hasard. Pour bâtir ces réseaux, des milliards de dollars ont été investis par Rogers, notre industrie et nos partenaires gouvernementaux.

Le Canada doit maintenant passer à l'étape suivante pour consolider sa position de chef de file mondial de la technologie et assurer sa compétitivité économique à long terme.

[Français]

Le moment est venu de passer à l'étape suivante.

[Traduction]

Cela nécessitera de nouveaux investissements générationnels de plusieurs milliards de dollars.

Ensemble, Rogers et Shaw s'engagent à bâtir cet avenir pour les Canadiens. En s'unissant, ces entreprises accéléreront la prestation du service 5G essentiel et fonderont un nouveau fournisseur de services Internet à l'échelle du pays, en combinant l'expertise opérationnelle et les actifs de qualité de Rogers et de Shaw. Cela stimulera la concurrence et maintiendra la tendance à la baisse actuelle des prix. De plus, les capacités de rendement et la couverture du réseau s'amélioreront considérablement. Selon une étude récente fondée sur les données de Statistique Canada, les prix des services sans fil ont chuté de 25 % depuis 2016. Le déploiement plus vaste des réseaux 5G maintiendra cette tendance positive.

La société fusionnée, qui combinera des réseaux complémentaires, pourra déployer le service 5G beaucoup plus rapidement et à plus grande échelle que l'une ou l'autre des deux sociétés n'aurait pu le faire à elle seule. Un nouveau réseau de fibre optique national favorisera une concurrence plus forte et offrira une plus grande portée aux clients gouvernementaux et aux grandes entreprises, ce qui est nécessaire pour la compétitivité du Canada. La mise à niveau de notre infrastructure numérique et l'accélération de la numérisation sont essentielles pour que nous demeurions concurrentiels. Cela créera des emplois, diversifiera notre économie, renforcera notre secteur de l'innovation et stimulera la reprise économique du Canada.

L'investissement au Canada augmentera grâce à ce regroupement. C'est inévitable. Afin de répondre à la demande des consommateurs, des établissements d'enseignement et des entreprises en matière de vitesse et de capacité, le rythme des investissements s'accélère. Actuellement, les deux entreprises investissent des milliards de dollars chaque année dans leurs réseaux, et l'investissement sous-jacent dans la 5G ne fera qu'augmenter à mesure que le déploiement de cette technologie se poursuivra à l'échelle du pays. Cela représente une tâche énorme pour les deux sociétés, mais une fois qu'elles seront fusionnées, ce défi pourra être relevé.

Cette transaction se produit à un moment critique pour l'Ouest canadien. Dans le cadre de la transaction, Rogers s'engage à investir 2,5 milliards de dollars dans la construction des réseaux 5G de cette région, ce qui permettra d'accroître sa compétitivité, d'offrir plus de choix aux consommateurs et aux entreprises, d'améliorer les services et de contribuer à combler plus rapidement le fossé numérique entre les communautés urbaines et rurales. Ces investissements permettront de créer jusqu'à 3 000 nouveaux emplois dans l'Ouest canadien, dont 500 dans un nouveau centre national d'excellence en technologie et en ingénierie situé à Calgary.

Actuellement, il y a deux millions de foyers canadiens qui n'ont pas accès à Internet haute vitesse. Dans le cadre de ses investissements croissants, Rogers consacrera un milliard de dollars supplémentaires à la création d'un nouveau fonds dédié à la connexion des communautés rurales, éloignées et autochtones de l'Ouest canadien qui sont mal desservies. Vos occasions d'apprendre en ligne ou de participer à l'économie numérique ne devraient pas être déterminées par votre code postal. Dans le cadre de ce processus, nous consulterons les communautés autochtones pour contribuer à la création de nouveaux fournisseurs de services Internet détenus et exploités par des Autochtones, afin de tirer parti de nos réseaux élargis et de créer des solutions de connectivité locales durables.

Enfin, nous étendrons à l'échelle nationale notre programme Branché sur le succès, qui propose des services haute vitesse à large bande à prix abordable aux Canadiens à faible revenu, notamment aux aînés qui touchent le Supplément de revenu garanti, aux résidents de logements dont le loyer est adapté au revenu et aux personnes qui reçoivent des prestations d'invalidité, et ce, partout où la société fusionnée offre des services Internet.

Pour conclure, nous nous engageons à déployer de grands efforts pour préparer l'avenir numérique des prochaines générations de Canadiens. Cette transaction intervient à un moment charnière pour le Canada, et elle est indispensable à l'obtention des investissements requis pour offrir le service 5G à l'échelle nationale et combler le fossé numérique.

• (1120)

[Français]

Ensemble, nous allons bâtir un Canada meilleur.

[Traduction]

Je vous remercie de votre attention.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre le représentant de Shaw Communications Inc.

Monsieur Shaw, vous avez la parole pendant six minutes.

M. Brad Shaw (président exécutif et chef de la direction, Shaw Communications Inc.): Merci beaucoup.

Bonjour, madame la présidente et distingués membres du Comité.

Je m'appelle Brad Shaw, et j'occupe le poste de président exécutif et chef de la direction de Shaw Communications. Je suis accompagné de Paul McAleese, notre président, et de Chima Nkemdirim, notre vice-président des relations gouvernementales.

Nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui pour discuter du projet de fusion entre Shaw et Rogers dans le but de bâtir un avenir rempli de succès et de promesses pour le Canada. En 1971, mon père a joué le tout pour le tout en instaurant un nouveau service de télévision par câble dans une petite collectivité près d'où je suis né — à Sherwood Park, en Alberta — afin que les gens de la région puissent véritablement choisir ce qu'ils regardaient à la télévision. Sachez qu'il y avait au départ trois chaînes lorsque nous avons lancé notre service, d'où la nécessité d'un plus grand choix.

Depuis lors, nos clients ont été la force motrice de notre famille, de notre conseil d'administration et de notre équipe d'employés dévoués. Nos clients sont également la force motrice à l'origine de la transaction dont il est question aujourd'hui. C'est avec passion que Shaw offre aux Canadiens des services de câblodistribution, de télévision par satellite, de téléphonie, d'Internet et, plus récemment, de communications sans fil. Cette passion a été mise en évidence par les dizaines de milliards de dollars investis dans les services filaires et par satellite tout au long des cinq dernières décennies, en plus des investissements de plus de 7 milliards de dollars dans les services sans fil au cours des cinq dernières années.

Nous sommes incroyablement fiers de ce que nous avons bâti et de la façon dont nous avons contribué aux efforts visant à brancher les Canadiens. Toutefois, lorsque nous tournons notre regard vers l'avenir, force est de constater que notre économie et notre pays amorcent un tournant. Il nous faut une nouvelle approche. Nous devons tenir compte de l'échelle nécessaire pour construire les réseaux de l'avenir. Afin que le Canada puisse être concurrentiel à l'ère numérique, tous les Canadiens, où qu'ils vivent, ont besoin d'une connectivité de calibre mondial au chapitre de la couverture, de la résilience et de l'innovation. C'est essentiel pour assurer la croissance économique et la création d'emplois, ainsi que pour permettre aux consommateurs et aux entreprises d'avoir un accès à long terme aux options les meilleures et les plus abordables.

La réussite future du Canada dépend donc d'une approche en matière de connectivité tournée vers l'avenir. Nous devons combler le fossé numérique pour brancher les collectivités rurales et autochtones mal desservies de l'Ouest, mais nous devons aussi mettre en place une nouvelle plateforme 5G. Il s'agit d'un défi et d'un investissement d'une ampleur sans précédent. Nous ne pouvons pas regarder en arrière et travailler comme par le passé. En ce qui concerne l'avenir, il est clair que Shaw ne peut pas bâtir, à elle seule, ce dont le Canada a besoin. En unissant nos forces à celles de Rogers, je suis convaincu que nous pourrons créer quelque chose d'extraordinaire pour le Canada.

Au cours des dernières décennies, Shaw et Rogers ont construit de puissants réseaux de câblodistribution en utilisant des technologies semblables dans des régions géographiques bien distinctes: Shaw en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et dans le Nord de l'Ontario, et Rogers en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve. Le regroupement de ces réseaux grâce à cette [Difficultés techniques] un fournisseur ayant les moyens nécessaires pour investir dans la prochaine génération de réseaux convergents dont nous avons besoin pour notre avenir et celui du Canada.

Cette transaction stimulera les investissements dans l'ensemble du pays, mais surtout dans les régions [Difficultés techniques] sur le plan économique. La mise en commun des infrastructures de nos entreprises — un ensemble unique et complémentaire de réseaux filaires, par satellite, sans fil et WiFi — donnera une impulsion aux activités d'investissement et d'innovation qui s'imposent pour accélérer et étendre l'accès à la 5G et aux autres réseaux de la prochaine génération dans l'Ouest.

Qui plus est, la transaction réunira deux équipes de personnes incroyablement talentueuses. Ensemble, nous pourrions mieux soutenir la concurrence et offrir beaucoup plus aux Canadiens que si nous restons séparés. La concurrence s'intensifiera, puisque Shaw et Rogers pourront maintenant tirer parti d'une plateforme nationale. D'ailleurs, ces derniers jours, certains de nos concurrents se sont déjà mis à recueillir des fonds sur les marchés financiers afin d'accélérer les investissements dans les services à large bande et la 5G.

• (1125)

L'esprit d'initiative qui définit l'Ouest est fermement ancré dans ma famille et dans l'ADN de notre entreprise. Pendant que nous examinons cette transaction, il était très important pour moi et ma famille que la société fusionnée ait une forte présence et un ferme engagement dans l'Ouest et à Calgary. Cet engagement est [Difficultés techniques] très tôt dans ce processus.

Au cours de notre expérience de plus de 50 ans dans ce domaine, nous avons chéri chaque client que nous avons eu. La fusion avec Rogers est la meilleure façon de garantir que l'héritage de ma famille continue de profiter à nos clients, à nos employés et aux collectivités pour les décennies à venir. Chaque Canadien bénéficiera de la connectivité améliorée, élargie et plus concurrentielle que notre société fusionnée pourra offrir, surtout dans les collectivités mal desservies.

Nous sommes très fiers de ce que les employés de notre entreprise ont accompli, et nous sommes tout aussi fiers d'unir nos forces à celles de Rogers. C'est une étape naturelle et logique pour notre entreprise, nos employés, nos clients et notre pays dans son ensemble. Nous sommes impatients de commencer à bâtir l'avenir ensemble.

Je vous remercie.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer aux questions. Au premier tour, chaque intervention durera six minutes. C'est M. Poilievre qui va commencer.

Vous disposez de six minutes.

L'hon. Pierre Poilievre (Carleton, PCC): Je tiens à remercier nos témoins.

J'aimerais commencer par M. Shaw. Tout d'abord, merci à vous et à votre famille pour tout ce que vous avez apporté au Canada, en particulier à ma province natale, l'Alberta, où vous, votre père et votre famille élargie êtes des figures légendaires.

C'est, de toute évidence, un rebondissement important pour l'industrie. J'aimerais passer en revue certains détails.

Tout d'abord, Shaw a exercé son droit d'acheter un spectre à prix réduit, qui avait été mis de côté afin de promouvoir une concurrence accrue. Il s'agit d'un spectre qui n'est disponible que pour les fournisseurs autres que les trois géants, c'est-à-dire Telus, Bell et Rogers. Or, à la suite de la fusion avec Rogers, c'est la nouvelle entité qui serait alors vraisemblablement propriétaire de ce spectre.

Que proposez-vous pour remédier à cette situation, sachant que le spectre est devenu la propriété de Shaw après une mise de côté qui était censée exclure Rogers, alors que maintenant, dans le cadre de la fusion proposée, c'est Rogers qui en prendrait possession?

• (1130)

M. Brad Shaw: Je vous remercie de la question.

Je vais faire une observation, et M. Natale voudra peut-être ajouter quelque chose.

Nous avons vendu beaucoup d'actifs dans les médias et les centres de données et nous avons dépensé environ 6 milliards de dollars en 2017 pour nous lancer dans le domaine du sans-fil. Nous avons dépensé plus de 7 milliards de dollars au cours des cinq dernières années, ce qui a certainement mis en évidence notre engagement à offrir de la valeur et des choix aux Canadiens. Nous n'avons pas failli à la tâche, et je crois que nous l'avons bien démontré.

En l'occurrence, il est question de l'avenir, de l'orientation que nous allons prendre et des réseaux que nous devons bâtir. Même si nous sommes d'avis que Shaw a la taille et les moyens nécessaires pour y arriver, nous croyons vraiment que l'accélération des investissements, l'offre de choix et la concurrence sont d'une importance cruciale pour les Canadiens.

L'hon. Pierre Poilievre: Merci, monsieur Shaw.

Proposez-vous que le spectre à prix réduit continue d'appartenir à la société résultant de la fusion entre Rogers et Shaw, ou est-ce qu'il serait cédé à un autre concurrent, plus petit, afin de préserver le choix sur le marché?

M. Chima Nkemdirim (vice-président, Relations gouvernementales, Shaw Communications Inc.): Je tiens à souligner qu'il existe un processus réglementaire très solide dans le cadre duquel Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ou ISDE, examinera la transaction et déterminera quoi faire au sujet du spectre.

L'hon. Pierre Poilievre: Excusez-moi, ce n'était pas ma question.

Monsieur Shaw, est-ce que vous avez l'intention de laisser le spectre au sein de la société fusionnée ou de le céder pour préserver la concurrence?

M. Brad Shaw: En ce qui a trait à la fusion des deux entreprises, je pense qu'il est très important de pouvoir examiner les services, les produits et les débouchés. Je crois sincèrement qu'avec la fusion de ces deux entreprises et les investissements qui seront faits, il y aura autant de concurrence à l'avenir qu'il y en a eu dans le passé.

Voilà l'occasion dont il est question ici. Voilà ce que cette transaction apportera aux Canadiens, en particulier dans l'Ouest canadien.

L'hon. Pierre Poilievre: Merci, monsieur Shaw.

Vous avez mentionné que votre entreprise investit dans les satellites. Certains croient que l'avenir des communications sans fil passe par le satellite plutôt que par la fibre. Pouvez-vous nous dire si vous partagez ce point de vue? Le cas échéant, combien de temps faudra-t-il, selon vous, pour effectuer ce genre de transition?

M. Brad Shaw: Eh bien, écoutez, je pense qu'il y aura une variété de choix pour les consommateurs, que ce soit en milieu rural ou urbain. Tout compte fait, nous avons bâti un réseau de télévision grâce à Shaw Direct, et non pas un réseau de communication bidirectionnelle par satellite, mais il y a ainsi une possibilité de multiplier, je crois, le nombre de fournisseurs, de choix et de concurrents sur le marché.

Chose certaine, pour ce qui est de l'avenir, la technologie 5G nous donne l'occasion de croître, d'évoluer et de prendre de l'expansion dans les régions rurales et éloignées, mais je pense aussi que... Écoutez, nous aimons la concurrence, et nous aimons favoriser plus de choix et d'innovation. C'est pour cela que nous sommes là, pour ces investissements. Je crois qu'il y aura toute une gamme de fournisseurs à mesure que nous irons de l'avant, et j'ose espérer que les gens choisiront de faire affaire avec nous.

L'hon. Pierre Poilievre: Je vous remercie.

Madame la présidente, combien de temps me reste-t-il?

La présidente: Il vous reste une minute et demie.

L'hon. Pierre Poilievre: Le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique a préparé, en 2019, un

rapport intitulé *Comparaisons des tarifs des services filaires, sans fil et Internet offerts au Canada*. À la page 6, sous la rubrique « Comparaison à l'échelle internationale », on peut lire ceci: « Le Canada occupe la première ou la deuxième place en matière de prix les plus élevés rajustés selon la parité de pouvoir d'achat [...] dans les ensembles des cinq niveaux. Les prix en France, au Royaume-Uni et en Italie sont nettement plus bas que ceux de la plupart des autres pays. »

J'aimerais qu'un des représentants de Shaw ou de Rogers m'explique pourquoi on pense que les prix au Canada sont plus élevés que la moyenne de ceux de nos pairs.

M. Joe Natale: Monsieur Poilievre, permettez-moi de dire tout d'abord que le marché canadien est extrêmement concurrentiel. Les prix ont baissé de façon spectaculaire au cours des dernières années. Rien qu'au cours des 12 derniers mois, selon Statistique Canada [*Difficultés techniques*]. Par rapport à il y a 5 ans, les tarifs des données au Canada ont chuté de 50 %.

Si vous examinez les rapports publiés par l'OCDE pour les 37 pays membres, le rapport de surveillance du CRTC et le rapport Wall publié par ISDE, vous verrez qu'ils arrivent tous à la même conclusion ou à une conclusion similaire, à savoir que les tarifs canadiens, en comparaison de la valeur reçue, se trouvent à peu près au milieu du peloton. Voilà qui est tout à fait remarquable, puisque le Canada est le deuxième pays du monde en superficie, mais sa densité de population est très faible.

• (1135)

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Natale.

Nous allons maintenant passer à notre prochaine série de questions.

Monsieur Jowhari, vous disposez de six minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je souhaite la bienvenue à tous nos témoins d'aujourd'hui. Je tiens aussi à féliciter M. Shaw, qui est devenu grand-père.

J'aimerais m'attarder sur les investissements. Est-ce que M. Natale et M. Shaw peuvent chacun nous donner une idée de ce qu'il en est? Avant la fusion, quels types d'investissements vos organisations prévoyaient-elles, surtout pour ce qui est d'éliminer le fossé numérique? Par ailleurs, à la suite de cette fusion, quels types d'investissements sont prévus pour l'avenir? En raison de cette fusion, d'ici à ce que le tout fasse l'objet d'un examen, y aura-t-il un arrêt des investissements envisagés par les deux organisations?

Qui veut répondre en premier?

M. Joe Natale: Pourquoi ne pas commencer par moi?

Tout d'abord, il est important de comprendre qu'au Canada, l'accès à Internet haute vitesse est insuffisant, inadéquat ou carrément inexistant pour deux millions de ménages. Dans l'Ouest canadien, cela représente environ 600 000 ménages. De nombreux efforts ont été déployés au cours des dernières années pour tenter de combler ce fossé.

Le défi est strictement d'ordre économique. Il en coûte environ 3 500 \$ pour brancher une maison en milieu urbain au Canada. Dans les banlieues canadiennes, le coût peut se situer entre 5 000 et 10 000 \$. Dans les régions rurales du Canada, on parle d'un montant de 15 000 à 100 000 \$.

Nous avons travaillé en étroite collaboration avec tous les ordres de gouvernement, que ce soit dans le cadre du Fonds pour la large bande universelle ou du programme de financement du CRTC, et nous avons cherché, par tous les moyens possibles, à mettre à contribution nos investissements, conjugués à ceux du secteur public, afin de tenter d'éliminer les disparités. Il est de notre devoir de combler cet écart.

M. Majid Jowhari: En effet.

M. Joe Natale: S'il y a une chose que la COVID nous a apprise, c'est que ces services sont essentiels et indispensables pour l'avenir de notre pays.

M. Majid Jowhari: Merci, monsieur Natale.

J'essaie d'être très précis. Avant cette fusion, quels types d'investissements envisagiez-vous pour l'avenir?

M. Joe Natale: Nous dépensons quelque chose comme 2,5 ou 3 millions de dollars chaque année pour investir dans les immobilisations, les réseaux et les infrastructures...

M. Majid Jowhari: Est-il juste de dire que ces investissements vont se poursuivre à l'avenir?

M. Joe Natale: Oui, ils vont se poursuivre, voire s'intensifier. Le fonds de 1 milliard de dollars que nous sommes en train de créer, à l'intention des collectivités rurales et autochtones de l'Ouest canadien, vient s'ajouter aux investissements que nous aurions effectués de toute façon.

M. Majid Jowhari: Donc, aucun de ces investissements...

M. Joe Natale: Quant à notre capacité de déployer la 5G dans l'Ouest, grâce à la fusion de Shaw et de Rogers, nous pourrions aller plus loin, plus vite à cet égard, jusque dans les régions rurales du Canada. Ce ne serait pas possible si chacune des deux entreprises faisait cavalier seul. Il s'agit, en grande partie, d'un effort qui vient s'ajouter à ce que nous aurions pu faire séparément.

M. Majid Jowhari: Passons à M. Shaw.

Monsieur Shaw, je vais vous poser la même question. Combien comptiez-vous investir, et dans quels domaines, et ces investissements vont-ils s'arrêter ou se poursuivre à la suite de la fusion?

M. Brad Shaw: Je vais laisser M. McAleese commencer et, ensuite, j'ajouterai peut-être quelques observations.

M. Paul McAleese (président, Shaw Communications Inc.): Merci, monsieur Shaw.

Nous dépensons environ 1 milliard de dollars en capitaux par année. De cette somme, quelque 300 millions de dollars sont investis dans la technologie sans fil, et 700 millions sont consacrés aux services filaires, qui se trouvent bien sûr exclusivement dans l'Ouest. Ces investissements seront maintenus, mais, comme M. Natale l'a souligné [*Difficultés techniques*], Shaw ne pourrait pas tirer parti de certaines occasions.

Le meilleur exemple que je puisse donner est probablement celui des régions rurales et éloignées de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, qui sont desservies actuellement par des services sans fil fixes, une infrastructure utilisant une série de bandes du spectre. Il s'agit d'une collection ou d'un portefeuille de bandes du spectre que nous n'avons tout simplement pas aujourd'hui. Les titulaires ont une longueur d'avance de 25 ans. Ainsi, même si nous avons participé aux enchères récentes, nous n'avons tout simplement pas les bandes du spectre nécessaires pour offrir ce produit dans les régions rurales et éloignées de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Pour un

grand nombre de ces collectivités, cela signifie qu'il n'y a qu'un seul fournisseur, un monopole.

L'avantage de cette union synergique, c'est que nous serons en mesure d'offrir un produit à ces collectivités dans un très court délai pour leur donner des choix dans le marché [*Difficultés techniques*]. Nous pensons également que, grâce à la fusion, nous pourrions desservir des collectivités qui ne l'auraient pas été autrement.

• (1140)

M. Majid Jowhari: Monsieur Shaw, voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Brad Shaw: J'ajouterais que la société fusionnée peut investir à un rythme beaucoup plus rapide que ce que chacune des entreprises peut faire à elle seule. À mon avis, c'est vraiment l'un des aspects les plus prometteurs de cette transaction. Comme nous le savons, dans le vaste pays qu'est le Canada, nous ne pouvons pas desservir toutes les collectivités rurales et éloignées. Je pense que la fusion offrira plus de choix et stimulera la concurrence.

M. Majid Jowhari: Une fusion est-elle vraiment nécessaire pour que les deux entreprises harmonisent leurs investissements?

Monsieur Natale, cette fusion est-elle vraiment nécessaire pour que les deux sources d'investissements soient harmonisées? Aucune des deux entreprises ne prévoit accroître ses investissements futurs; vous parlez seulement de les combiner pour accélérer les choses. Pourquoi une fusion est-elle nécessaire?

M. Joe Natale: Ensemble, nous pouvons en faire plus. Ensemble, nous pouvons aller plus loin et plus rapidement. C'est une question d'échelle. Dans ce secteur, les dépenses en capital ont une période de récupération de 10 ans ou plus, et nous prenons tous les jours des décisions sur les endroits où faire de tels investissements.

C'est une occasion de combiner le vaste réseau de fibre optique de Shaw et nos capacités sans fil dans l'Ouest pour avoir le meilleur des deux mondes. Par conséquent, pour chaque dollar supplémentaire que nous investissons, les trois géants et la nouvelle société fusionnée pourront faire des choses encore plus incroyables, principalement en ce qui concerne les régions rurales du Canada et la 5G. C'est important à ce stade-ci parce que nous sommes sur le point de faire le plus gros investissement en une génération: 26 milliards de dollars seront dépensés pour construire des réseaux 5G au Canada.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

La parole est maintenant à M. Lemire pour six minutes.

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): Ma question s'adresse à M. Natale.

Vous affirmez qu'il est trop tôt pour savoir si les entreprises seront tenues de céder une part de leurs activités si elles veulent obtenir l'approbation des autorités réglementaires fédérales.

Si Rogers obtenait la permission de conserver toutes les activités de Shaw et de Rogers, en quoi cela aurait-il un effet positif sur la libre concurrence? En quoi cela favoriserait-il l'accessibilité et, surtout, l'abordabilité des services de télécommunications?

[Traduction]

M. Joe Natale: Au cours des 12 prochains mois, nous serons soumis à trois processus réglementaires distincts: le Bureau de la concurrence se penchera sur les enjeux liés à la concurrence; le CRTC étudiera les transferts de licences; et Innovation, Sciences et Développement économique Canada examinera toutes sortes de questions sur le spectre, notamment les blocs réservés.

Le Bureau de la concurrence et le CRTC tiennent tous les deux des consultations publiques qui permettent aux Canadiens d'exprimer leurs idées et leurs points de vue. Un processus réfléchi mènera à un résultat.

Il est difficile pour moi de spéculer, quelques semaines après l'annonce, sur l'aboutissement de l'un ou l'autre de ces processus. Il faudra de 9 à 12 mois avant d'en arriver à une conclusion. Je peux toutefois vous dire une chose: nous ferons les démarches en adoptant une approche réfléchie et collaborative, tout en cherchant à résoudre une partie des problèmes plus vastes qui existent dans l'industrie des télécommunications.

Deux millions de Canadiens n'ont pas accès à des services Internet de bonne qualité; certains n'en ont pas du tout. Nous avons l'occasion de nous attaquer à la question de l'abordabilité avec notre programme Branché sur le succès en l'étendant à l'ensemble du pays, là où nous offrons des services Internet.

Nous avons la possibilité d'être un chef de file mondial de la technologie 5G. Le Canada a su se démarquer sur la scène internationale avec la 4G, mais il faut s'y remettre. La 5G nécessite d'énormes investissements: les coûts seront 70 % plus élevés qu'à l'époque de la 4G. La 5G sera au cœur de tout ce que nous faisons au pays, que l'on pense aux petites entreprises ou à tous les aspects du commerce en général, pour assurer la compétitivité du Canada.

Ensemble, ces capacités changeront la donne. À mon avis, les questions d'échelle sont importantes. Le fait de joindre deux équipes ayant deux bilans et deux séries d'actifs permettra au Canada d'être à l'avant-garde de l'économie numérique future.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Merci de votre réponse.

Cette transaction vous permettrait de devenir un joueur encore plus puissant dans l'industrie des télécommunications. Dans ce contexte, l'idée de vous implanter davantage au Québec, où Rogers est peu présente, fait-elle partie de votre planification stratégique?

Je vais vous raconter une anecdote: je croyais que Shaw était uniquement un distributeur de télévision par satellite. C'est en m'informant sur cette transaction que j'ai constaté l'ampleur des activités de Shaw dans l'Ouest canadien. Évidemment, ces activités pourraient aussi s'exercer au Québec.

• (1145)

[Traduction]

M. Joe Natale: Le Québec est très important pour Rogers; nous y sommes aussi présents.

Nous avons 3 000 employés et 2 millions de clients au Québec. Cette province a vu naître Fido. L'équipe de Fido, qui a son siège social au Québec, sert maintenant des Canadiens de partout au pays. Le soutien des activités nationales de toutes les fonctions de direction de Fido se fait à partir du Québec.

Nous continuerons à accroître les capacités pour offrir la 5G et à multiplier les occasions d'étendre et d'améliorer le réseau au Québec alors que la demande augmente dans l'ensemble. Le Québec occupe une place très importante pour nous. Comme je l'ai dit, 3 000 membres de l'équipe y vivent. Nous sommes un membre actif de la communauté, et c'est un endroit où nous avons aussi l'intention de prendre de l'expansion.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Merci de votre réponse.

L'économiste Vincent Geloso a affirmé qu'il était peu probable qu'une autre entreprise canadienne entre sur le marché de Rogers et lui fasse concurrence, particulièrement dans l'Ouest canadien, étant donné l'immense investissement nécessaire pour installer des câbles de télécommunications. Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Joe Natale: Je n'ai pas entendu les propos auxquels vous faites allusion, mais je vous dirais que... Le Canada est un magnifique pays. Il peut s'enorgueillir de sa richesse en ressources naturelles et de son énorme capacité, mais de tous les pays du monde, c'est celui qui est le plus difficile à couvrir de réseaux technologiques.

La géographie du Canada, deuxième plus grand pays au monde, s'étend dans cinq fuseaux horaires. Or sa densité de population est l'une des plus faibles de la planète. La géographie et la densité de population sont les éléments essentiels pour développer les types de réseaux que nous avons au Canada. Grâce au contexte réglementaire, au cours des dernières décennies, nous avons été en mesure d'arriver au point où nous avons certains des meilleurs réseaux 4G au monde. Nous nous classons régulièrement au premier ou au deuxième rang.

Nous avons les meilleurs réseaux Internet au domicile au monde; nous nous classons régulièrement au premier ou au deuxième rang. En fait, pendant la pandémie de COVID-19, notre rendement a été supérieur à celui de presque tout autre réseau au monde.

Ce qui rend possible un tel rendement est la capacité d'investir un peu à la fois, chaque année, pendant des décennies, pour que nous puissions couvrir les quatre coins de ce pays immense afin d'offrir cette capacité à tous les Canadiens.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie.

La présidente: Merci.

[Traduction]

J'invite le député Masse à prendre la parole pour la prochaine série de questions.

Vous disposez de six minutes.

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

Je remercie les témoins d'avoir comparu aujourd'hui. J'ai travaillé avec certains d'entre vous au fil des ans, et j'apprécie beaucoup cette collaboration. Beaucoup de choses positives se sont produites dans l'industrie, et on a aussi vécu certaines difficultés.

Cependant, dans votre exposé au Comité, vous avez promis plus d'emplois, de nouveaux investissements, des baisses de prix et l'expansion vers de nouveaux marchés, qu'il s'agisse des communautés autochtones ou des régions rurales et éloignées. Ce sont des promesses qui feraient rougir un requin de l'industrie. Il y a certainement des points positifs, mais, en même temps, comment comptez-vous respecter votre plan de gains en efficacité si vous faites exactement l'opposé de vos plans d'affaires actuels?

M. Joe Natale: Pourquoi ne pas commencer par moi, monsieur Masse? Ensuite, je demanderais peut-être à M. Prevost de formuler ses observations à ce sujet.

Comme vous pouvez l'imaginer, nous avons consacré beaucoup de temps à étudier comment deux plus deux pouvaient donner cinq en fusionnant les deux sociétés. Au fond, il s'agit du fait qu'elles dépensent toutes les deux beaucoup de capitaux pour accroître les réseaux et les capacités. En rendant ces dépenses complémentaires plutôt que de les doubler, nous pourrions aller plus loin, plus vite. C'est ce qui est au cœur de la synergie. Nos sociétés s'occupent toutes les deux à bâtir des réseaux analogues dans certaines régions du pays. Lorsque nous unissons les deux sociétés, nous pouvons nous servir d'une partie d'un des réseaux pour la société fusionnée, et nous pouvons nous servir des sommes que nous aurions dépensées sur un réseau doublé pour étendre plus rapidement les technologies dans les régions rurales. Cela permettra de créer des emplois et de nous donner une plus grande force concurrentielle, grâce à notre capacité d'économiser ainsi des ressources.

• (1150)

M. Brian Masse: C'est très apprécié. Voici ce que je n'arrive pas à comprendre: en quoi le fait d'éliminer un concurrent sera-t-il avantageux à long terme pour la concurrence? C'est une grosse question pour moi.

Compte tenu de cela, lors de la vente aux enchères du spectre — je tiens à ce que cela soit clair —, êtes-vous en train de dire que vous conserveriez le placement d'actions de la filiale Shaw/Freedom Mobile comme partie de vos activités commerciales? Je veux m'assurer que votre plan ne comporte pas actuellement une scission que vous présenterez aux organismes de réglementation. Vous allez conserver la filiale. Est-ce correct, oui ou non?

M. Joe Natale: Monsieur Masse, malheureusement, je dois obéir à des règles très strictes concernant ce que je peux révéler concernant les questions liées au spectre. Nous sommes dans un temps de silence précis avant la vente aux enchères du spectre qui approche.

Ce que je peux vous dire, c'est que nous avons l'intention de traiter dans un esprit ouvert et constructif avec les organismes de réglementation, notamment l'ISDE, sur tous les aspects de cette fusion, y compris du spectre.

Je vais peut-être m'arrêter là. Au bout du compte, nous voulons nous assurer d'avoir les outils dont nous aurons besoin pour continuer à croître et à développer la capacité pour les Canadiens et pour être concurrentiels à plus grande échelle.

M. Brian Masse: Le problème, c'est qu'il s'agit d'une grosse ombre au tableau de la prochaine vente aux enchères de spectre, car nous avons maintenant des plans indéterminés sur la façon de procéder.

J'ai beaucoup critiqué la façon dont le Canada a procédé. Nous avons acquis environ 22 milliards de dollars dans le cadre des enchères de spectre sans exiger qu'une partie de cette somme soit uti-

lisée, ce qui est l'inverse de ce que je préconisais, c'est-à-dire des montants moins élevés pour les enchères de spectre, mais une plus grande exigence pour réduire les tarifs afin de rejoindre les Canadiens et de ne pas avoir à trouver les capitaux et à faire les emprunts requis dans cette situation.

Selon votre présentation actuelle, vous prévoyez geler les tarifs des clients — je crois que c'est les clients de Freedom Mobile — pendant trois ans. Gèleriez-vous également les tarifs des autres clients actuels de Rogers? De plus, je crois qu'il est aussi question d'un plafond de données. Ces éléments seront-ils maintenus au bas de l'échelle de vos plans? Pouvez-vous commenter ces éléments?

M. Joe Natale: Tout d'abord, je pense qu'il est important de reconnaître que les prix sont à la baisse au Canada depuis de nombreuses années.

M. Brian Masse: Ils ne peuvent pas augmenter, c'est certain.

M. Joe Natale: Selon toutes les analyses de l'OCDE, le rapport Wall et le rapport monétaire, les tarifs canadiens se trouvent en plein milieu du peloton et mon objectif est de continuer à favoriser leur abordabilité. Malgré le désavantage géographique, le désavantage de densité de population et le coût du spectre et de l'équipement en dollars américains, entre autres, nous sommes déterminés à continuer de faire baisser les tarifs et la 5G nous donnera la prochaine grande occasion de le faire.

Tout le monde ne cesse de parler des applications monstres de la 5G et de toutes les grandes choses qu'elles feront pour Internet des objets et l'informatique mobile en périphérie de réseau, entre autres. La première véritable application monstre de la 5G est la gestion dynamique du spectre, c'est-à-dire la capacité d'utiliser plus efficacement le spectre et donc de réduire les coûts. La réduction des coûts au moyen de la 5G nous permet d'acheminer ces économies aux consommateurs, ce qui a été l'objectif initial, intermédiaire et final de notre industrie à chaque étape du processus. C'est pourquoi les prix ont baissé.

M. Brian Masse: Merci.

Madame la présidente, comme il ne me reste que deux minutes, ma question sera très brève.

Je reconnais que de bonnes choses se sont produites et je sais qu'il est coûteux de se rendre dans certaines régions, mais n'est-il pas également vrai que vos marges de profits sont de 44 % dans certaines régions? Est-ce exact?

M. Joe Natale: Si vous examinez les véritables profits réalisés par Rogers, vous constatez qu'ils s'élèvent à environ 8 %, en moyenne, au cours des cinq dernières années. Je vous dirais que nous n'avons pas fait d'argent pendant les 25 premières années des services sans fil. Nous avons seulement commencé à avoir un flux de trésorerie cumulatif positif il y a environ 10 ans.

Peu importe le pays, vous faites plus de profit et d'argent dans les régions les plus densément peuplées et moins d'argent dans les autres régions.

La présidente: Toutes mes excuses, monsieur Natale, mais votre temps de parole est écoulé.

M. Brian Masse: Je remercie les témoins, madame la présidente.

La présidente: Merci.

Nous allons maintenant commencer le deuxième tour.

Le député Dreeshen dispose de cinq minutes pour poser la première série de questions.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci, madame la présidente. J'espère que vous recevez bien mon signal. C'est partiellement ma faute si nous étions un peu en retard ce matin et je m'en excuse.

Je suis certainement à la recherche d'un service à large bande adéquat pour les régions rurales et éloignées. Comme tant de familles, d'amis et autres personnes dans les régions rurales du Canada, les habitants des régions rurales de l'Alberta demandent depuis plusieurs années une éducation en ligne et toutes ces choses.

Ma première question s'adresse aux représentants de Rogers. Je sais que votre entreprise a pris des engagements très impressionnants envers mes concitoyens et tout l'Ouest canadien si votre accord de fusion avec Shaw est approuvé. De toute évidence, l'un des aspects imprévisibles de la situation est la décision que rendra le CRTC sur les tarifs des services d'accès de gros. Nous savons que, le 15 août 2019, le CRTC a fixé des tarifs définitifs pour les services Internet de gros afin de favoriser une plus grande concurrence et de promouvoir des services à large bande novateurs et des tarifs abordables pour les consommateurs. Cependant, les tarifs définitifs qui ont été annoncés étaient inférieurs aux tarifs provisoires annoncés en 2016 et s'appliquaient rétroactivement à la date à laquelle ils ont été fixés. Les tarifs annoncés étaient de 15 % à 77 % inférieurs aux tarifs provisoires.

Lorsque le décret du gouvernement libéral a été publié en août 2020, il a effectivement remis en question l'avis d'expert du CRTC, qui avait passé six ans à étudier la question. Puis, le 14 mai 2020, nous avons entendu un représentant de Rogers donner le témoignage suivant: « Si ces tarifs entraient en vigueur, il y aurait une perte de revenus considérable. Cela mettrait assurément de la pression sur les constructeurs d'infrastructures et rendrait plus difficile l'expansion de nos services. ».

Ma question est la suivante: si le CRTC maintient sa décision sur les tarifs des services d'accès de gros ou ne modifie les tarifs que légèrement, Rogers respectera-t-il ses engagements en matière d'emplois, de connectivité et d'investissements? Êtes-vous prêt à confirmer au Comité que vous remplirez néanmoins votre promesse?

• (1155)

M. Joe Natale: Merci, monsieur Dreeshen. Je vais commencer et ensuite demander à M. Prevost de commenter.

Vous avez ma parole et mon engagement que nous ferons les investissements dont nous avons parlé dans l'Ouest canadien, c'est-à-dire des investissements dans la connectivité des Canadiens des régions rurales, l'emploi et la 5G.

Vous avez tout à fait raison de dire que les tarifs provisoires et ruraux ne nous font pas plaisir. Ils sont environ 70 % inférieurs à nos coûts, il est donc très difficile de bâtir un réseau où un revendeur obtient un avantage inférieur au coût de construction du réseau. Nous avons vu une telle situation se produire dans différents pays du monde. Les grands fournisseurs axés sur les infrastructures ont ralenti ou cessé leurs travaux de construction et la dernière chose que je souhaite, c'est de me retrouver dans une situation où les gens cessent de construire.

Comme je vous l'ai dit, en ce qui concerne la fusion de Rogers et de Shaw, vous avez mon engagement.

Monsieur Prevost, avez-vous de brefs commentaires sur le sujet puisqu'il s'agit d'une question qui vous tient à cœur dans le cadre de votre rôle?

M. Dean Prevost (président, Maison branchée, Rogers pour entreprises, Rogers Communications Inc.): Absolument. Monsieur Dreeshen, en tant que Calgarien qui vit juste au sud de vous, ce sujet est extrêmement important pour moi. L'investissement de 1 milliard de dollars que nous nous sommes engagés à effectuer fait partie intégrante d'une entreprise de télécommunications dont la construction est au cœur de ses activités. Nous concevons, construisons, exploitons et entretenons un réseau et nous y investissons; puis nous nous aventurons en territoire inconnu où nous n'avons rien construit et nous continuons à faire exactement la même chose.

Nous avons ici l'occasion d'étendre des services là où nous n'aurions jamais pu le faire autrement, d'utiliser les fonds pour ajouter des services plus rapidement et plus loin que nous ne l'aurions fait autrement au lieu de les redoubler, d'apporter une concurrence accrue aux collectivités ayant un seul fournisseur de services et de fournir de nouveaux services aux collectivités qui n'en ont jamais connu auparavant. C'est au cœur de ce que nous sommes.

En tant que Calgarien, avec ma famille ici, je m'engage à accroître et à étendre cet investissement de 1 milliard de dollars à l'ensemble de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

M. Earl Dreeshen: Lorsque vous avez mentionné l'investissement de 1 milliard de dollars — et c'est le prochain sujet que je veux aborder —, vous avez essentiellement dit que ces nouvelles synergies devraient dépasser 1 milliard de dollars par année.

Pouvez-vous expliquer exactement quelles sont ces synergies et ce que nous pouvons nous attendre à voir? Encore une fois, l'important, c'est d'être prêt à s'engager dans cette voie sans réduire les effectifs. Nous regardons le nombre d'emplois mentionnés et je suis certainement emballé par les nouveaux emplois qui seront créés dans le domaine technologique en Alberta pour mettre à profit la grande capacité mentale que nous avons dans la province.

Pouvez-vous m'expliquer ce que vous considérez comme les synergies que vous décrivez sur cet investissement de 1 milliard de dollars?

M. Joe Natale: Je serai heureux de le faire, monsieur Dreeshen.

Pensez aux choses sous cet angle. Depuis plus de 50 ans, la famille Shaw et la société Shaw construisent des réseaux de fibres optiques dans l'Ouest canadien. La société Rogers et la famille Rogers ont fait de même en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve, les régions où nous avons traditionnellement été le fournisseur de services Internet et de câblodistribution. Les fibres optiques sont extrêmement précieuses pour l'avenir. Elles sont extrêmement précieuses, et pas seulement pour l'activité Internet...

• (1200)

La présidente: Hélas, monsieur Natale, nous avons encore dépassé le temps de parole imparti. Je m'excuse.

M. Joe Natale: Je suis désolé.

La présidente: Je rappelle aux députés de garder un œil sur les cartes. Nous accusons déjà un retard et je veux m'assurer que tout le monde a son tour.

Cela dit, je cède la parole à la députée Lambropoulos.

Vous disposez de cinq minutes.

Mme Emmanuela Lambropoulos (Saint-Laurent, Lib.): Merci, madame la présidente.

Mes questions s'adresseront aux représentants de Rogers également. Bon nombre des sujets que je veux aborder ont déjà été soulevés dans une certaine mesure, mais j'aimerais obtenir des éclaircissements.

Depuis des années, les grandes entreprises de télécommunications comme Rogers affirment que les projets de connexion pour les collectivités rurales et autochtones sont peut-être trop capitalistiques pour être rentables; il y a donc de la résistance. Même lorsque les gouvernements ont tenté d'encourager les grandes entreprises à miser sur ce type d'infrastructure, la réponse a été négative, car cela n'en vaut pas la peine pour elles.

Or, tout à coup, alors que vous tentez d'obtenir une approbation pour cette fusion, vous vous engagez à hauteur de milliards de dollars pour ce type d'infrastructure qui permettrait la connexion des collectivités rurales et autochtones. Je me demande ce qui a changé et ce que vous pouvez nous dire à propos de l'opportunité du moment.

M. Joe Natale: Je vais commencer. Monsieur Prevost, n'hésitez pas à... Cela pourra aussi répondre à la question de M. Dreeshen à laquelle je n'ai pas eu le temps de répondre complètement.

La fibre optique forme la base de nos réseaux. Nos réseaux filaires pour le câble et nos réseaux sans fil ont besoin de la fibre optique pour fonctionner, en particulier dans la technologie 5G. En réunissant nos entreprises, nous obtenons tous les avantages de la fibre optique mise en place par Shaw ces 50 dernières années, en plus de notre capacité sans fil. Cela crée une synergie. Rogers investirait de 1 milliard à 2 milliards de dollars au cours des prochaines années pour reproduire cette fibre optique. Nous avons donc la possibilité de tirer parti de cette synergie et de la réinvestir pour aller plus vite et plus loin de façon générale.

L'investissement moyen dont il est question aujourd'hui se calcule en fonction d'une période de récupération d'environ 10 ans. C'est selon le capital d'aujourd'hui, dans les villes et les banlieues du Canada. Dans les régions rurales, c'est beaucoup plus long, et c'est ce qui a toujours posé problème. Si nous pouvons trouver des façons de stimuler la synergie et de la réinvestir dans les régions rurales, ce sera une bonne chose pour les Canadiens et pour l'avenir de l'industrie.

M. Dean Prevost: Merci, monsieur Natale.

J'ajouterai que c'est en plus de ce que nous faisons déjà, avant l'annonce du regroupement, en partenariat avec SWIFT et avec le Réseau régional de l'Est de l'Ontario, annonce qui a été faite il y a un peu plus d'une semaine, et de l'engagement de plus de 1 milliard de dollars dans le cadre du Fonds pour la large bande universelle. Cela s'ajoute à tous les efforts que nous déployons actuellement.

Mme Emmanuela Lambropoulos: De toute évidence, nous sommes ici pour discuter d'une question de concurrence. Nous aimerions qu'il y ait une baisse des prix pour ce qui est des services Internet et des télécommunications en général. C'était l'un de nos engagements électoraux, et c'est l'un des objectifs du gouvernement.

Nous avons souvent dit que nous pourrions imposer des choses dans un proche avenir, et l'une de ces choses serait que vous donniez un accès aux petits fournisseurs. Vous avez dit dans le passé que si vous deviez faire [*Difficultés techniques*] investissements et

investir moins dans l'infrastructure pour ceux dans lesquels vous accordez un accès aux petites entreprises.

Cette menace tient-elle encore à ce [*Difficultés techniques*]? Si vous offrez effectivement le meilleur service, pourquoi au juste est-ce un problème que les petites entreprises, qui doivent de toute façon vous payer pour avoir un accès, obtiennent cet accès à vos réseaux?

M. Joe Natale: Au Canada, nos réseaux 4G comptent maintenant parmi les meilleurs au monde. On tient compte du principe voulant que si l'on investit des fonds sous la terre, dans des réseaux pour lesquels la période de récupération est de 10 ans ou plus — pour le sans-fil, c'est 25 ans —, il est possible d'obtenir un rendement sur le capital investi.

Nous ne répuignons pas à revendre des parties de notre réseau en gros à un fournisseur qui pourrait nous présenter la proposition de valeur globale. Nous sommes opposés au fait qu'on exige cette revente, car dans ce cas, nous modifions l'économie future de l'industrie. Cela restreint notre capacité à investir dans les régions rurales du Canada. C'est nous qui finirons par investir dans ces régions, et non les revendeurs. Nous aurons les moyens, la capacité et l'ambition d'offrir l'accès à Internet haute vitesse à tous les Canadiens ou à mettre l'accent sur la 5G partout au Canada.

Partout dans le monde, les marchés de revente sont largement concentrés dans les régions urbaines densément peuplées. Compte tenu du fait que les prix sont en baisse en général, le rapport trimestriel que le gouvernement a lui-même présenté sur les télécommunications indique que les prix ont chuté de 10 à 18 % depuis janvier 2020.

• (1205)

La présidente: Monsieur Natale, je suis désolée de vous interrompre. Je ne sais pas si vous m'avez vue vous faire signe, mais malheureusement, le temps est écoulé.

Le prochain intervenant est M. Lemire.

[*Français*]

Vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, madame la présidente.

Je vais continuer de poser des questions à M. Natale.

Ne croyez-vous pas que, afin d'obtenir les autorisations du CRTC, du Bureau de la concurrence du Canada et d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, il serait préférable de revendre Freedom Mobile? Il y aurait ainsi quatre fournisseurs de services sans fil, et non plus trois comme c'est le cas actuellement. Comme nous le savons, c'est lorsqu'il y a au moins quatre fournisseurs de services que les prix deviennent plus abordables.

[*Traduction*]

M. Joe Natale: Je vous remercie de la question.

Parmi les activités de l'entreprise Shaw, 80 % concernent le câble, le réseau filaire, Internet et la télévision. C'est environ 97 % du flux de trésorerie de l'entreprise. Le CRTC déterminera si la licence pour les activités liées au câble et à Internet doit être transférée à Rogers dans le cadre de cette proposition de fusion.

Ces entreprises ne se chevauchent concrètement d'aucune façon. Nous fournissons les services de câblodistribution en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve. Shaw fournit les services de câblodistribution dans les quatre provinces de l'Ouest. Nous allons certainement exprimer nos idées au CRTC, mais puisque l'industrie de la câblodistribution a pu croître grâce au processus de rapprochement et de fusion, il s'agit d'une occasion de plus de s'unir pour favoriser la solidité et le regroupement.

Il ne faut pas oublier que même si Rogers et Shaw s'unissent, nous serons tout de même moins imposants que Bell Canada sur le plan des services filaires. Cette masse critique et ce bilan serviront uniquement à répondre aux besoins futurs des Canadiens.

Au sujet des services sans fil, nous sommes ouverts et flexibles en ce qui concerne la meilleure façon de répondre aux questions que pourrait avoir le Bureau de la concurrence sur ce plan. Lorsque nous aurons l'occasion de rencontrer le Bureau de la concurrence dans le cadre d'un processus public qui permettra d'entendre les voix venant de tous les coins du Canada, je serai heureux de discuter de la meilleure manière d'atteindre un juste équilibre. Il est prématuré, à ce moment-ci, de faire ou de dire quelque chose alors que nous n'avons pas encore commencé sérieusement ce processus.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Monsieur Shaw, que pensez-vous de l'idée de vendre Freedom Mobile, dans le cadre de la transaction, pour assurer une concurrence sur le marché?

[Traduction]

M. Brad Shaw: Je vous remercie de la question.

Je pense que M. Natale l'a très bien exprimé. Compte tenu de ce qui sera nécessaire, lorsqu'on examine l'investissement global et ce à quoi Rogers s'engage dans l'entreprise fusionnée...

Excusez-moi; ai-je déjà un carton rouge?

La présidente: Oui, malheureusement. Vous pourrez peut-être poursuivre au prochain tour.

C'est maintenant au tour de M. Masse.

Vous disposez de deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Je vais revenir à Rogers. En ce qui concerne votre tentative hostile de vous emparer de Cogeco, est-ce votre changement de cap à ce propos qui a mené à la présente situation? Il semble que votre entreprise en soit à une étape d'acquisition plutôt qu'à une étape de croissance grâce à ses propres activités.

Est-ce juste? L'entreprise Cogeco fait-elle encore partie de vos plans? Voulez-vous faire l'acquisition de Shaw maintenant, puis peut-être vous tourner à nouveau vers Cogeco?

M. Joe Natale: Je vous remercie de la question, monsieur Masse.

Je veux revenir sur les discussions stratégiques à la table du conseil d'administration de Rogers au cours des dernières décennies, y compris lorsque Ted Rogers en faisait partie, jusqu'à son décès il y a 12 ans. Il a été question de renforcer notre présence dans [Difficultés techniques]. Cela faisait l'objet de discussions depuis le tout début, et c'est la raison de notre intérêt à l'égard de Cogeco et la raison pour laquelle nous cherchons toujours des occasions d'aller plus loin. Voilà pourquoi nous avons fait l'acquisition de Fundy

Cable au Nouveau-Brunswick et de Cable Atlantic à Terre-Neuve. Le fait d'avoir [Difficultés techniques] nous permet de disposer des moyens nécessaires pour faire des investissements. Il s'agit d'une entreprise d'envergure dont les coûts fixes sont énormes; ajouter Cogeco ou Shaw nous permet d'accroître l'efficacité sur le plan de la fibre optique ou du spectre et de faire des choses que nous n'aurions pas pu faire autrement.

Nous devons régler la question de Cogeco. Nous avons détenu les parts pendant 20 ans. Le Québec demeure un marché très important. Le choix du moment n'avait pas été déterminé d'avance. Quand c'est le moment opportun, c'est le moment opportun. La possibilité d'acquérir Shaw s'est présentée récemment, et nous nous sommes dit, chez Rogers, qu'il s'agissait d'une occasion unique d'aller de l'avant avec la stratégie et de faire profiter les Canadiens de ces avantages et des capacités qui résulteront d'une fusion de cette ampleur dans l'avenir.

• (1210)

M. Brian Masse: Je terminerai ici, madame la présidente, puisque j'ai dépassé le temps alloué lors de la dernière série de questions.

Je remercie les témoins.

La présidente: Merci beaucoup.

C'est au tour de M. Généreux.

[Français]

Vous avez la parole pour cinq minutes.

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

Je remercie les témoins de leur présence.

Monsieur Natale et monsieur Shaw, plus tôt, vous avez dit que le domaine des communications amorçait un tournant non seulement au Canada, mais dans le monde entier. C'est pour rendre vos deux entreprises encore plus productives et plus attractives, ainsi que pour leur permettre de se développer plus rapidement, que vous les fusionnez.

Selon votre analyse, quels sont les éléments principaux de ce tournant qu'amorce le domaine des communications dans le monde entier? Je vais vous donner un indice: nous avons commencé une étude sur l'abordabilité et la disponibilité des services Internet, et certains témoins nous ont dit qu'il y aurait environ 100 000 satellites dans le ciel d'ici 10 ou 15 ans. Ce facteur a-t-il accéléré votre décision de vous fusionner?

[Traduction]

M. Joe Natale: Puis-je commencer? Je vous remercie de la question.

Je dirais qu'il y a un point d'inflexion actuellement au Canada, et pour tout dire, partout dans le monde, car la 5G constituera le plus important investissement générationnel dans la technologie sans fil depuis le début des communications sans fil, et la 5G au Canada sera [Difficultés techniques]. Il s'agira d'un investissement de 70 % supérieur à celui de la 4G, et il mènera à de meilleures perspectives. Une récente étude Accenture indique que cela ajoutera 40 milliards de dollars au PIB et créera 250 000 emplois permanents et 154 000 emplois dans la construction et l'établissement de réseaux. C'est un grand pas pour n'importe quel pays, et c'est une formidable occasion pour le nôtre.

Notre pays a été un chef de file mondial avec la 4G. Seule la Corée du Sud l'a dépassé. Nous nous sommes battus bec et ongles pour obtenir la première place. Il ne faut pas oublier que la Corée du Sud a une superficie comparable à celle du Nouveau-Brunswick, mais qu'elle compte une population de 51 millions d'habitants. Nous avons donc bien fait sur le plan de la 4G, et nous comptons faire très bonne figure pour la 5G, car c'est très important au chapitre de ce que nous pouvons accomplir dans l'avenir avec cette technologie — ce que cela représente notamment pour les technologies agricoles, le transport, les ressources pétrolières et gazières, et les soins de santé. La liste est longue. Il nous faut un cadre stratégique et un point de vue modernes qui mettent l'accent sur cette occasion à saisir, car pour la 5G, nous ne nous faisons pas concurrence les uns les autres; nous faisons concurrence aux autres pays, et cela aura une incidence sur l'avenir du Canada. Imaginez où nous en serions sans la 4G au Canada. La 5G est donc une occasion extraordinaire.

Pour ce qui est de la technologie par satellite, je dirais que nous allons continuer de mettre au point et de soutenir de nombreuses technologies: sans fil fixe, fibre optique et satellite. Il faudra toutes sortes de technologies pour résoudre le problème [*Difficultés techniques*].

[Français]

M. Bernard Généreux: Voulez-vous ajouter quelque chose, monsieur Shaw?

[Traduction]

M. Paul McAleese: Je répondrai à la place de M. Shaw.

M. Natale a fourni une réponse claire et nette. Nous en resterons là. Nous n'avons rien à ajouter.

[Français]

M. Bernard Généreux: D'accord, merci.

Monsieur Natale, le contexte de la pandémie a-t-il influencé ou du moins accéléré votre décision de fusionner les deux entreprises?

[Traduction]

M. Joe Natale: Eh bien, je vais vous dire ceci: nous avons beaucoup appris de la pandémie. Elle nous a fait mieux comprendre nos activités et leur importance. Nous pouvons en dégager trois grandes leçons, à mon avis. Premièrement, la qualité des réseaux est cruciale. En effet, nous avons vu la consommation de données s'accroître du jour au lendemain. En un instant, trois années de données ont été utilisées en trois semaines environ. Le Canada s'en est toutefois très bien sorti.

Deuxièmement, la pandémie a confirmé le fait que nos réseaux sont véritablement parmi les meilleurs au monde. Au cœur de la pandémie, nous avons maintenu notre classement, soit le premier et le deuxième rangs pour ce qui est de la vitesse de téléchargement sans fil et pour ce qui est de la vitesse de la connexion Internet à domicile. Cela vient directement de PwC.

Troisièmement, pour ma part, la pandémie m'a ouvert les yeux sur une chose... J'ai reçu un grand nombre de lettres, de courriels et de messages de Canadiens des régions rurales ainsi que de députés qui représentent une circonscription rurale. Cela me fendait le cœur de les lire, car ils avaient été laissés pour compte à un moment historique alors que nous ne disposions d'aucun moyen véritable pour combler cette lacune. J'ai donc décidé de passer les dernières années de ma carrière — que j'ai consacrée entièrement à cette indus-

trie — à pallier ce manque. Nous devons tout faire pour y parvenir. Nous avons l'obligation de prendre toutes les mesures nécessaires, en partenariat avec le gouvernement, pour combler le fossé numérique entre les régions rurales et urbaines du Canada de même qu'entre les Canadiens des quartiers et ménages à faible revenu — qui n'ont pas les moyens de s'offrir Internet et le potentiel qu'il offre — et les Canadiens plus aisés.

Est-ce que la COVID nous a menés directement à cela? Je ne crois pas. Toutefois, elle a créé comme jamais auparavant le contexte qui a mis en lumière l'importance de mettre en place un réseau à grande échelle, de l'implanter dans les régions rurales et d'en offrir l'accès à un coût abordable.

• (1215)

M. Bernard Généreux: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

Monsieur Ehsassi, vous êtes le prochain intervenant.

Vous disposez de cinq minutes.

M. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Je vous remercie, madame la présidente.

Je poserai quelques questions à M. Natale, si vous me le permettez.

Monsieur Natale, vous étiez tout juste en train de nous exposer vos activités au cours de la dernière année, qui, à l'évidence, s'est avérée bien difficile pour toutes les entreprises canadiennes. Qu'avez-vous à dire sur les marges de profit annoncées par Rogers à la fin de 2020?

M. Joe Natale: Pour examiner les profits de Rogers, il faut savoir que nos actionnaires et nous mesurons les profits en nous fondant sur le rendement du capital. Pour une entreprise qui exige beaucoup de capitaux, c'est vraiment une question de...

M. Ali Ehsassi: Pouvez-vous tout simplement nous donner quelques chiffres? À la fin de 2020, je crois comprendre que les marges de profit de Rogers s'élevaient à 12,2 %. Est-ce exact?

M. Joe Natale: Notre rendement du capital était de 6 % l'an dernier. En moyenne, il était de 8 % au cours des cinq dernières années.

M. Ali Ehsassi: Monsieur Natale, bon nombre de Canadiens sont manifestement inquiets de l'éventuelle acquisition de Shaw. Seriez-vous d'accord avec moi pour dire qu'une baisse de la concurrence devrait préoccuper les Canadiens au plus haut point?

M. Joe Natale: Sur le plan de la concurrence, je crois que le facteur le plus important est l'existence d'acteurs influents qui ont la capacité d'investir dans l'avenir en développant de nouvelles technologies et des idées novatrices qui façonneront le paysage concurrentiel de demain et, par conséquent, qui ont la capacité d'investir...

M. Ali Ehsassi: Dans votre déclaration liminaire, vous avez toutefois indiqué que le secteur canadien est extrêmement concurrentiel. N'est-ce pas ce que vous avez dit?

M. Joe Natale: Oui, c'est exact.

M. Ali Ehsassi: Donc, seriez-vous d'accord avec moi pour dire qu'une baisse de la concurrence et une diminution des acteurs dans le secteur pourraient susciter des inquiétudes?

M. Joe Natale: Quand on regarde la concurrence au Canada actuellement... Je vais vous donner un exemple: l'an dernier, 4,2 millions de Canadiens ont changé de fournisseur de services sans fil en plein milieu de...

M. Ali Ehsassi: Certes, mais conviendriez-vous avec moi que votre entreprise est plutôt rentable? Est-ce exact?

M. Joe Natale: Je suis d'accord pour dire que notre entreprise est très concurrentielle et qu'elle...

M. Ali Ehsassi: Certes, mais est-elle rentable?

M. Joe Natale: Oui, elle est rentable: elle a atteint 6 % l'an dernier et 8 % pendant les nombreuses dernières années.

M. Ali Ehsassi: Vous conviendrez donc avec moi que cette acquisition n'est pas motivée par de grosses difficultés, une situation désespérée ou la nécessité de vous regrouper pour réaliser des économies. N'est-ce pas?

M. Joe Natale: Avec cette acquisition nous pensons à l'avenir, et non au présent.

M. Ali Ehsassi: D'accord, vous pensez à l'avenir.

Convenez-vous que, généralement parlant, les Canadiens sont plutôt craintifs en pensant à l'avenir?

M. Joe Natale: Je crois que les Canadiens veulent avoir accès à des services abordables. Ils veulent que les prix continuent de descendre. Ils veulent que les fournisseurs canadiens de services de télécommunications soient en mesure d'investir dans l'avenir et de proposer les plus récentes innovations.

M. Ali Ehsassi: Vous citez souvent une étude réalisée au sein des pays membres de l'OCDE qui indique que le Canada se trouve au milieu du peloton parmi plus de 30 pays membres de l'OCDE. Est-ce exact?

M. Joe Natale: C'est exact. Il y a aussi le rapport Wall et le rapport de surveillance du CRTC.

M. Ali Ehsassi: Devrions-nous être fiers de cet état des choses? Croyez-vous que nous devrions nous extasier, ou bien que les consommateurs ont raison d'avoir des craintes?

• (1220)

M. Joe Natale: Je crois que nous avons tous à cœur de trouver des façons d'en donner plus à meilleur coût. Selon moi, notre programme « Branchés sur le succès » est un excellent exemple d'une chose primordiale pour nous. Il fait exactement...

M. Ali Ehsassi: Toutefois, pour ce qui est de brancher les régions rurales... Je cherche à me rafraîchir la mémoire, car je me rappelle vous avoir entendu dire que vous ne croyez pas la rentabilisation possible dans le cadre de ce programme. Est-ce exact?

M. Joe Natale: Pour ce faire, il faut une rentabilité à long terme. Dans le moment, le capital...

M. Ali Ehsassi: Vous avez toutefois dit que la rentabilisation n'était pas vraiment possible. Vous avez déjà dit que la rentabilisation n'est pas vraiment possible et que le gouvernement insiste beaucoup trop sur le déploiement de la connectivité en milieu rural. Vous souvenez-vous d'avoir dit cela?

M. Joe Natale: La rentabilisation est possible en collaborant avec les administrations publiques, comme dans le cas du Fonds pour la large bande universelle, de l'initiative d'EORN, du projet SWIFT et du financement du CRTC. Ce sont des programmes concrets qui font une énorme différence...

M. Ali Ehsassi: Vous ne vous souvenez toutefois pas d'avoir déjà dit, à l'égard de la connectivité rurale et des préoccupations du gouvernement à ce sujet, que la rentabilisation n'était pas possible. Vous ne vous souvenez pas du tout de cela.

M. Joe Natale: Il est très difficile de présenter le déploiement de la connectivité comme étant rentable si la période de récupération est de 50 ou de 100 ans. C'est très difficile de le faire seul. Avec l'aide du gouvernement — et grâce au réseau 5G et aux nouvelles technologies qui sont à nos portes —, le potentiel de rentabilité s'est amélioré.

M. Ali Ehsassi: Merci, mon temps est écoulé.

La présidente: Merci beaucoup.

Je vous rappelle d'éviter de vous interrompre pour que les interprètes puissent faire leur travail.

Nous allons maintenant entamer la troisième ronde de questions. La première série de questions sera posée par le député Baldinelli.

Vous disposez de cinq minutes.

M. Tony Baldinelli (Niagara Falls, PCC): Merci, madame la présidente.

Je remercie les témoins de s'être joints à nous aujourd'hui.

Je veux poursuivre dans la lignée de certains de mes collègues. Il s'agit de savoir: « Pourquoi maintenant? »

Monsieur Natale, vous parlez d'échelle et de portée ainsi que des 26 milliards de dollars nécessaires pour passer à la 5G. Il a été question des tarifs de gros et des décisions à prendre quant aux licences de spectre, mais pouvez-vous nous expliquer pourquoi la fusion doit avoir lieu maintenant?

M. Joe Natale: Pourquoi maintenant? Eh bien, parce que c'est le moment qui a été choisi par M. Shaw et l'entreprise Shaw pour prendre cette décision. Pour répondre à la question, selon moi, c'est que nous sommes à un moment charnière. À presque chaque génération, notre industrie donne un nouveau coup de collier et fait un investissement colossal dans l'avenir.

Il lui faut ensuite une dizaine d'années pour récupérer l'investissement, et il est à souhaiter que la rentabilité soit satisfaisante. L'industrie compte sur un cadre réglementaire et une application cohérente de celui-ci pour s'en sortir avec des profits.

Nous arrivons à un nouveau moment charnière.

J'invite M. Shaw et M. McAleese à s'exprimer sur ce point, car je ne veux pas parler à leur place et empiéter sur leur temps de parole.

M. Brad Shaw: Merci, monsieur Natale.

Je laisse M. McAleese commencer, et j'ajouterai quelques mots à la fin.

M. Paul McAleese: Merci, monsieur Shaw.

Je ferai écho aux propos de M. Natale. Le passage à la 5G présente une difficulté en raison du spectre de nos actifs et de la capacité de servir les collectivités rurales ou éloignées. Les besoins sont criants, comme certains de vous l'on dit. Nous sommes à un moment charnière, et comme M. Shaw et les membres de la famille envisagent d'échanger leur actif pour, principalement, des actions dans Rogers, il nous a semblé que le moment était opportun.

M. Tony Baldinelli: Je vous remercie.

Monsieur Natale, nous parlons de l'utilisation de mots comme l'importance de l'échelle, ainsi que des joueurs importants et des 26 milliards de dollars nécessaires pour investir dans la 5G. Vous continuez de parler de la nécessité d'une forte concurrence. Or, même si vous parlez de joueurs importants, de portée et d'échelle, ne vous semble-t-il pas que d'autres regroupements sont à prévoir dans ce secteur, plutôt qu'une plus grande concurrence?

M. Joe Natale: Il est difficile de prévoir l'avenir de l'industrie à long terme. C'est une question dont l'industrie des télécommunications débat depuis très longtemps. Il y a eu débat quand il a été question de propriété étrangère. Devrions-nous simplement ouvrir la frontière et laisser les États-Unis acheter les fournisseurs canadiens de télécommunications? Il s'agit de vastes questions qui ont beaucoup à voir avec [*Difficultés techniques*]. Quel impact cela a-t-il à l'égard de la souveraineté et de la sécurité d'un pays? Combien faut-il de joueurs pour en avoir suffisamment, etc.?

Au fond, dans tous les pays du monde, ce qui stimule le plus la concurrence, c'est la présence d'un certain nombre de joueurs importants capables d'investir et de se faire concurrence. [*Difficultés techniques*] Shaw et Rogers seront bien plus fortes et aptes à soutenir la concurrence, tant pour prendre de l'expansion que pour affronter la concurrence. J'en suis foncièrement convaincu.

J'évalue l'intensité de la concurrence avec mon équipe tous les lundis et mardis pour le [*Difficultés techniques*] pendant une sorte de bilan de ce qui s'est passé au cours de la fin de semaine. Chaque fin de semaine, il y a une lutte acharnée pour attirer le prochain client, et la force de l'entreprise joue dans cette lutte.

• (1225)

M. Tony Baldinelli: Merci.

Aussi, en ce qui a trait à l'annonce, pouvez-vous nous dire rapidement si les décisions au sujet des impressionnants investissements de 6,5 millions de dollars dans l'Ouest du Canada, dont 2,5 millions de dollars spécifiquement pour la 5G, dépendent du maintien par Shaw de sa part de marché 5G et de sa capacité à participer aux prochaines enchères du spectre?

M. Joe Natale: Monsieur Baldinelli, je ne peux vraiment pas parler de quoi que ce soit ayant trait aux prochaines enchères du spectre. Je dirai que ce sont des engagements pris de bonne foi qui reposent sur l'approbation de cette transaction. Il s'agit de choses qui nous apparaissent réellement importantes pour l'avenir du Canada, surtout pour celui de l'Ouest du pays.

M. Tony Baldinelli: Fort bien. Merci.

Me reste-t-il du temps, madame la présidente?

La présidente: Il vous reste huit secondes.

M. Tony Baldinelli: D'accord. Merci, et merci aux témoins.

La présidente: Merci beaucoup.

Pour amorcer notre prochaine série de questions, je cède la parole à M. Erskine-Smith.

Vous disposez de cinq minutes.

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

Si je résume ce que nous avons entendu jusqu'à présent, la fusion vous permettra d'investir à un rythme beaucoup plus rapide et ainsi d'étendre vos réseaux aux régions rurales et éloignées, ce que vous envisagiez déjà largement de faire, si j'ai bien compris. Toutefois,

vous avez également dit qu'elle stimulera la concurrence à long terme, et je dois avouer que cela me laisse un peu perplexe.

Monsieur Shaw, dans un mémoire présenté au Comité le 15 janvier dernier, vous avez indiqué que « des entreprises concurrentes dotées d'installations régionales telles que Shaw, Vidéotron et Eastlink sont en train d'éroder assez rapidement la dominance des trois grands fournisseurs [...] entraînant ainsi un choix et une accessibilité de coûts sans précédent pour les consommateurs. » Vous avez ajouté: « L'arrivée de Freedom a modifié la dynamique du marché, ce qui a amené les trois géants à réduire considérablement les frais de dépassement et à proposer un volume de données beaucoup plus considérable à des prix beaucoup plus bas. »

Avec cette fusion, nous perdrons cette concurrence et cette perturbation, de même que cette pression à la baisse sur les prix. Si on se fie à votre déclaration de janvier, ne serait-il pas juste de s'attendre à des répercussions négatives sur l'abordabilité des services de télécommunications au pays, si la transaction va de l'avant?

M. Brad Shaw: Je vais commencer, puis M. McAleese pourra peut-être continuer.

Chose certaine, en tant qu'entreprise familiale, nous sommes constamment tournés vers l'avenir. Je pense que toutes les décisions et tous les engagements que nous avons pris jusqu'à maintenant nous ont permis de stimuler la concurrence et d'offrir plus de choix aux Canadiens afin qu'ils en aient plus pour leur argent, mais comment peut-on s'assurer d'être prêts à faire les bons investissements? Comme M. Natale l'a dit, je crois que la fusion de ces deux entreprises donnera lieu à des investissements inégalés...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je ne parle pas d'investissements. Je parle plutôt des prix. Si on parle strictement de prix, la fusion n'aura-t-elle pas un réel effet négatif sur...? Nous allons perdre la concurrence qui a déjà fait baisser les prix, comme vous l'avez dit vous-même dans votre déclaration.

M. Brad Shaw: Je crois fermement que... Nous voulons tous être les meilleurs et, au pays, je pense que Shaw, à l'instar de Rogers, a démontré qu'elle est prête à faire le nécessaire pour accroître l'innovation, la valeur et les choix offerts aux consommateurs. Grâce à la fusion avec un concurrent plus puissant au Canada, nous serons en mesure de proposer des services plus innovants et plus de choix au profit des entreprises et des consommateurs...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Mais pas de meilleurs prix.

M. Brad Shaw: Eh bien... [*Difficultés techniques*].

M. Nathaniel Erskine-Smith: Vous pensez que l'élimination d'un concurrent se traduira par une baisse des prix, alors que vous avez dit vous-même en janvier qu'une concurrence accrue avait donné lieu à des prix plus bas. Voilà maintenant qu'une absence de concurrence a le même effet.

M. Brad Shaw: Non, je pense seulement que... Compte tenu de l'importance des investissements et de ce que nous sommes déterminés à faire pour assurer une plus grande concurrence dans les régions rurales et éloignées et pour tous les Canadiens, une chose est sûre... Nous voulons augmenter notre part du marché. Nous voulons [*Difficultés techniques*] alors je pense qu'avec la fusion, nous continuerons de faire le nécessaire pour offrir aux consommateurs plus de choix à meilleur coût.

Nous n'avons pas du tout l'intention de hausser les prix pour réduire notre part du marché. Comment pouvons-nous obtenir un rendement du capital investi sur une période de 10 ans? Comment la société fusionnée peut-elle s'assurer de faire les bons choix pour créer de nouvelles occasions pour les Canadiens, leur proposer de nouveaux produits et plus de choix...

• (1230)

M. Nathaniel Erskine-Smith: Parlons de l'avantage pour les consommateurs et pour le gouvernement du Canada, car le gouvernement, qu'il soit libéral ou conservateur, a comme politique depuis une décennie d'encourager la présence d'un quatrième fournisseur dans le secteur du sans-fil afin de favoriser la concurrence et de faire baisser les prix.

Vous conviendrez qu'il y a un coût lié aux règles régissant les enchères. Le gouvernement assume ce coût afin de stimuler la concurrence et d'avantager les consommateurs. Cependant, si le gouvernement subventionne des petits fournisseurs régionaux dans le cadre des enchères pour finalement voir ces mêmes fournisseurs être acquis par l'un des trois géants, le gouvernement n'est-il pas en train de vous subventionner, vous, vos actionnaires et les hauts dirigeants pendant que vous empochez l'argent?

M. Brad Shaw: Je vais demander à M. Nkemdirim de répondre d'abord, et je ferai quelques commentaires par la suite.

M. Chima Nkemdirim: Monsieur Erskine-Smith, une chose que je soulignerais est que chez Shaw, nous sommes vraiment fiers de ce que nous avons accompli sur le plan des réseaux sans fil depuis notre entrée sur le marché en 2016. Depuis, avec l'acquisition de Wind Mobile, les dépenses sur le spectre et les investissements dans le réseau, nous avons déboursé plus de 1 milliard de dollars. Cependant, à ce jour, Freedom n'a toujours pas un flux de trésorerie positif.

Pendant ce temps, nous avons aussi élargi le réseau, qui couvrait alors cinq villes, à 30 collectivités. Cependant il s'agit toujours surtout de 30 centres urbains dans l'Ouest canadien. Ainsi, compte tenu des besoins en connectivité des résidents ruraux et des investissements nécessaires pour mettre en place le réseau 5G, on constate qu'il s'agit d'un engagement et d'une entreprise énormes.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Je comprends que le 5G représente une entreprise considérable, mais cela ne répond pas à ma question.

Je dispose de 30 secondes, alors je vais poser ma dernière question.

Le Bureau de la concurrence a dit ceci: « Si les trois géants rencontrent un [concurrent] de services sans fil sur le marché, les prix sont sensiblement plus bas. » Il a ensuite dit ceci: « Les perturbateurs de services sans fil représentent la voie la plus prometteuse pour l'avenir. Ils favorisent des prix plus bas, plus de choix et une innovation accrue au Canada à long terme. »

Si le Bureau de la concurrence approuve la transaction, mais dit que, au minimum, vous devez transformer en fiducie vous entreprises de services sans fil, procéderez-vous toujours à la fusion des deux sociétés?

M. Joe Natale: Tout d'abord, nous allons collaborer étroitement avec le Bureau de la concurrence pour trouver une solution à la voie à suivre qu'il jugera appropriée. Cependant, je ne peux pas en dire plus sur ce que nous ferons ou ne ferons pas avant que nous ayons des discussions avec le Bureau de la concurrence et que nous

ayons pris part à son processus public, où d'autres intervenants auront l'occasion d'offrir leurs points de vue et leurs opinions sur l'état de la concurrence au Canada.

Je peux vous dire que nous sommes engagés envers la concurrence et envers l'intensité et l'abordabilité des services qu'elle nous permettra d'offrir. Il en est ainsi depuis le début.

La présidente: Merci beaucoup.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Merci beaucoup.

[Français]

La présidente: Monsieur Lemire, vous avez maintenant la parole pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, madame la présidente.

Ma question s'adresse à M. Shaw et elle est complémentaire à celle de mon collègue M. Erskine-Smith.

Je m'interroge aussi sur la chronologie des événements. Le 15 janvier dernier, il y a à peine deux mois et demi, vous avez présenté à notre comité un mémoire portant sur l'accessibilité et l'abordabilité des services de télécommunications. Dans ce mémoire, vous affirmez que « des entreprises concurrentes dotées d'installations régionales telles que Shaw, Vidéotron et Eastlink [...] sont en train d'éroder assez rapidement la dominance des trois grands fournisseurs (les trois géants) que sont Rogers, Bell et TELUS, entraînant ainsi un choix et une accessibilité de coûts sans précédent pour les consommateurs ». Une telle situation est donc à l'avantage des consommateurs.

Compte tenu de cette affirmation, quelles seraient les répercussions de la transaction proposée? Je vous demanderais de répondre à ma question en fonction de la téléphonie cellulaire et de la téléphonie sans fil, car nous avons déjà eu des réponses portant sur la câblodistribution.

[Traduction]

M. Brad Shaw: Je demanderais à M. McAleese de commencer. Je pourrai ensuite y ajouter mes observations.

M. Paul McAleese: Merci, monsieur Shaw.

Nous croyons que le Canada a besoin d'une concurrence dynamique et non d'un nombre magique de concurrents. Le critère à appliquer doit vraiment être le rendement du marché.

Comme l'ont mentionné un certain nombre d'autres témoins aujourd'hui, il y a eu une réduction importante et rapide du coût des services cellulaires partout au Canada. J'aimerais bien nous attribuer le mérite en disant que Freedom en est le seul responsable, mais la vérité est que tous les fournisseurs de service ont un rôle important dans la stimulation de nouvelles [Difficultés techniques]. Telus a été le premier à lancer un forfait d'appels et de messages texte illimités pour 99 \$ par année, ce qui a permis aux abonnés qui ont un usage limité d'avoir une façon beaucoup plus abordable d'accéder au secteur. Rogers, qui est dirigé par monsieur Natale depuis quelques années, a été le premier à commercialiser avec succès [Difficultés techniques]. Je pense que 2,5 millions de personnes se sont abonnées à ce forfait avec enthousiasme. Aujourd'hui, ces personnes reçoivent une valeur extrêmement forte, elles ont une quiétude d'esprit grâce à la certitude qu'il n'y a pas de frais de dépassement et j'ose croire qu'elles ont un niveau de satisfaction des clients très élevée.

Il ne s'agit pas simplement du nombre de fournisseurs de services sur le marché, mais de ce que nous réalisons dans ce marché.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vais devoir vous arrêter ici, puisque je tiens à vous poser une question complémentaire à propos de la chronologie des événements.

Avez-vous choisi dès le départ de mettre tous vos œufs dans le panier de Rogers? Avez-vous réfléchi à d'autres éléments, comme la présence d'Eastlink ou de Vidéotron dans le secteur du sans-fil, en ce qui concerne la vente de vos actifs?

• (1235)

[Traduction]

La présidente: Veuillez s'il vous plaît répondre très brièvement.

M. Brad Shaw: Je dirais que la famille, après 50 années d'exploitation d'entreprise, cherchait très sérieusement des options [*Difficultés techniques*] entre Rogers et Shaw est la meilleure voie à suivre.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à vous, monsieur Masse.

Vous disposez de deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

J'ai plusieurs piles, l'équivalent de plusieurs arbres, de documents que Shaw a soumis au fil des ans pour demander des exclusions, des réserves de fréquence et d'autres mesures pour assurer son succès, pour qu'il puisse être le quatrième concurrent; cela semble donc être tout un revirement.

Ne convenez-vous pas, monsieur Shaw, que [*Difficultés techniques*] Canadiens pour s'assurer que le quatrième concurrent pourra vraiment évoluer? À mon avis, c'est un peu comme une insulte, après les dizaines d'années passées en comité à élaborer des stratégies pour accroître la concurrence. Je ne sais pas comment nous pourrions éliminer un des quatre, n'importe lequel, et prétendre qu'il y aura ensuite une plus grande concurrence.

Qu'avez-vous à dire au sujet de tous les investissements et tout le temps consacrés aux politiques que vous avez défendues pendant plus de 10 ans?

M. Brad Shaw: Je demanderais à M. McAleese de répondre; je répondrai après lui. Merci.

M. Paul McAleese: Merci, monsieur Shaw.

Monsieur Masse, la politique du spectre du gouvernement a évolué sensiblement avec le temps. Je rappellerais brièvement au comité que l'historique de cette évolution vaut la peine d'être souligné. La naissance de l'industrie, au début et au milieu des années 1980, a pu avoir lieu parce que le gouvernement de l'époque a offert gratuitement un spectre aux sociétés régionales de télécommunication et à ce qui était à l'époque Rogers Cantel, afin de faire avancer et promouvoir essentiellement la naissance d'une nouvelle industrie, une industrie pour laquelle nous sommes tous très reconnaissants. Je pense que tous les membres du comité ont un téléphone sur leur bureau ou dans leur poche aujourd'hui dont ils se servent tous les jours.

La politique du spectre a permis la création initiale de cette industrie, et cette politique...

M. Brian Masse: Et c'était...

M. Paul McAleese: Désolé. Allez-y, monsieur Masse.

M. Brian Masse: Je suppose que c'est justement cela. Le moment choisi pour cela coïncide très mal avec la prochaine vente aux enchères du spectre 5G. C'est simplement... Le moment ne pourrait être plus mal choisi.

M. Paul McAleese: Si je peux me permettre... Je ne parlerai pas de cette vente aux enchères en raison des restrictions qu'il faut respecter à cet égard, mais je dirais que les politiques changent avec le temps en fonction des objectifs du gouvernement de l'époque et des objectifs spécifiques des bandes de fréquence.

À notre avis, il n'y a aucun conflit du tout. Le problème est le moment choisi. À notre avis, au cours des dernières années, les ventes aux enchères ont permis la création de ce que nous avons aujourd'hui, et le pays est en bien meilleure situation grâce à cela.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

La présidente: Merci.

Monsieur Poilievre, vous êtes le prochain intervenant.

Vous disposez de cinq minutes.

L'hon. Pierre Poilievre: Merci beaucoup.

Monsieur McAleese, vous venez tout juste de dire qu'à votre avis, Freedom n'a pas joué un rôle important dans la réduction des prix, mais en fait, Shaw a dit le contraire, comme mon collègue l'a souligné tantôt: « L'arrivée de Freedom a modifié la dynamique du marché, ce qui a amené les trois géants à réduire considérablement les frais de dépassement et à proposer un volume de données beaucoup plus considérable à des prix beaucoup plus bas. »

Maintenant, vous dites le contraire. En fait, vous venez de dire presque mot pour mot l'inverse de ce que votre compagnie a affirmé il n'y a pas si longtemps. Pourquoi y a-t-il cette contradiction?

M. Paul McAleese: Je ne crois pas qu'il y ait contradiction, monsieur Poilievre. J'ai dit que nous n'étions pas les uniques responsables de la modification des prix [*Difficultés techniques*]. Au cours des dernières années, Freedom a souligné des difficultés vécues par les consommateurs auxquelles, bien franchement, on a répondu d'une manière qui a essentiellement changé la nature de notre situation. Le marché a complètement changé.

Même s'il existe des domaines où nous avons été en mesure d'exercer des pressions et d'apporter des changements, il existe beaucoup de domaines — en fait, probablement plus de domaines — où les personnes en poste ont introduit de nouvelles stratégies d'établissement des prix et de nouvelles occasions qui permettent aux Canadiens d'y avoir accès.

L'hon. Pierre Poilievre: Oui, mais il n'y a pas si longtemps, vous avez dit que la raison en était que Freedom Mobile est entrée sur le marché comme quatrième concurrent, vous vous contredisez donc, car vous avez dit qu'un quatrième concurrent a forcé les trois géants à baisser leurs prix. Maintenant, vous minimisez l'importance d'un quatrième concurrent dans l'offre de prix plus bas aux consommateurs.

M. Paul McAleese: Monsieur Poilievre...

L'hon. Pierre Poilievre: Au bout du compte, diriez-vous que le fait d'avoir un quatrième concurrent fait baisser les prix?

M. Paul McAleese: Je maintiens respectueusement que c'est faux... Les observations que vous avez citées ont été faites dans le contexte de l'appui aux fournisseurs de service indépendants. À mon avis, ces deux observations peuvent toutes les deux être vraies.

• (1240)

L'hon. Pierre Poilievre: D'accord. Ce n'était pas ma question.

Croyez-vous que le fait d'avoir un quatrième fournisseur de services de téléphonie fait baisser les prix?

M. Paul McAleese: Je crois qu'un milieu dynamique et concurrentiel fait baisser les prix.

L'hon. Pierre Poilievre: La question, pour la troisième fois, est la suivante: Croyez-vous que le fait d'avoir un quatrième [*Difficultés techniques*] fait baisser les prix, oui ou non?

M. Paul McAleese: Cela dépend des circonstances, monsieur Poilievre

L'hon. Pierre Poilievre: Croyez-vous que l'entrée de Freedom [*Difficultés techniques*] la dynamique et que cela a contribué à la baisse des frais de dépassement et à la proposition d'un volume de données beaucoup plus gros à des prix plus bas? Croyez-vous que c'est le cas?

M. Paul McAleese: Je pense que nous avons eu une certaine influence sur ce changement. Je pense également que Freedom Mobile a elle-même pris l'initiative de reconnaître qu'il y avait des possibilités de commercialisation.

L'hon. Pierre Poilievre: Bon, ce n'était pas ma question. Ma question est de savoir si vous pensez que cette déclaration est exacte. Croyez-vous que c'est le cas?

M. Paul McAleese: Je crois... [*Difficultés techniques*]... nous y avons joué un rôle.

L'hon. Pierre Poilievre: D'accord. Il s'agit d'une déclaration que votre propre entreprise a faite il y a seulement quelques mois.

M. Paul McAleese: Dans le contexte de l'appui aux fournisseurs de services dotés d'installations...

L'hon. Pierre Poilievre: Bon, d'accord.

Pouvez-vous nous fournir une liste complète de tous les services qui sont actuellement offerts à la fois par Shaw et Rogers?

M. Paul McAleese: De mémoire, ce serait principalement dans le secteur des communications sans fil. Il y a très peu de chevauchement du côté des réseaux locaux câblés et aucun chevauchement du côté des satellites Shaw Direct et, bien sûr, des médias. Je crois donc que ce serait exclusivement dans le secteur des communications sans fil et peut-être un peu dans le segment des entreprises.

L'hon. Pierre Poilievre: Dans quels marchés les services se chevauchent-ils actuellement?

M. Paul McAleese: Les deux entreprises sont autorisées à fournir des services cellulaires et, à l'heure actuelle, elles le font toutes les deux en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario.

L'hon. Pierre Poilievre: Votre réponse est l'Alberta, la Colombie-Britannique et l'Ontario. Toutes choses étant égales par ailleurs, si vos deux entreprises fusionnent, les consommateurs dans ces marchés disposeront d'une option de moins pour les services sans fil. Est-ce exact?

M. Paul McAleese: C'est effectivement le résultat.

L'hon. Pierre Poilievre: Pensez-vous que la réduction de la concurrence entraîne une hausse des prix?

M. Paul McAleese: Je crois qu'un environnement dynamique et compétitif est nécessaire pour continuer à appuyer une structure de prix dynamique et compétitive.

L'hon. Pierre Poilievre: D'accord, un environnement dynamique et compétitif nous donnera des prix dynamiques et compétitifs. Est-ce que la transition de quatre à trois fournisseurs se traduira en un marché dynamique et compétitif?

M. Paul McAleese: C'est tout à fait possible. Nous l'avons constaté dans d'autres marchés, y compris chez nos voisins du Sud, qui sont passés de quatre à trois fournisseurs de services au cours de la dernière année et dont le marché est, selon toute norme objective, à la fois compétitif et abordable.

L'hon. Pierre Poilievre: Estimez-vous que la présence d'un quatrième fournisseur de services dans de nombreux marchés ou dans les plus grands marchés du Canada a fait baisser les prix?

M. Paul McAleese: Au fil du temps, tous les fournisseurs de services ont reconnu qu'il était possible d'ajuster les prix pour accroître la pénétration du marché et entrer dans le monde de la 5G.

L'hon. Pierre Poilievre: Enfin, puis-je vous demander...

La présidente: Malheureusement, monsieur Poilievre... Voulez-vous leur demander de présenter ces documents?

L'hon. Pierre Poilievre: Oui. Je vous ai mis sur la sellette, monsieur McAleese. Si vous et Rogers pouviez présenter une liste complète de tous les services fournis à la fois par Shaw et Rogers, ce serait formidable.

M. Paul McAleese: Nous serions heureux de le faire. Merci, monsieur.

L'hon. Pierre Poilievre: Merci.

La présidente: Merci. Si vous pouvez acheminer les documents au greffier, nous ferons en sorte de le distribuer aux membres du Comité.

La députée Jazcek posera la prochaine série de questions.

Vous disposez de cinq minutes.

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

Je remercie les représentants de Rogers et de Shaw d'être ici.

Je pense que nous sommes tous aux prises avec le point fondamental que M. Natale a soulevé dans sa déclaration préliminaire, à savoir que l'acquisition de Shaw par Rogers va entraîner une concurrence accrue. Bon nombre de mes collègues ont essentiellement souligné ce point. Dans un article du *Toronto Star* publié le samedi 27 mars, David Olive a déclaré: « Surtout en raison du manque de concurrence, que cet accord exacerbera, les tarifs payés par les Canadiens pour des services de télécommunications sont parmi les plus élevés au monde. »

Monsieur Natale, vous avez dit que cet accord entraînerait une concurrence accrue. De quels concurrents parlez-vous?

M. Joe Natale: Tout d'abord, madame la députée, je serais heureux de vous envoyer les rapports de l'OCDE, le rapport Wall et le rapport de surveillance, qui indiquent tous que le Canada fait très bonne figure par rapport aux 37 autres pays de l'OCDE et qu'il se trouve en plein milieu du peloton sur le plan de l'abordabilité et de la tarification. Pourtant, nous sommes l'un des pays où il est le plus difficile de fournir des services de télécommunications partout. Dans l'ensemble...

• (1245)

Mme Helena Jaczek: Je comprends, monsieur Natale. Pourriez-vous simplement me dire qui... [*Difficultés techniques*]... concurrence accrue?

M. Joe Natale: Tout d'abord, si vous regardez le consommateur dans l'Ouest canadien, par exemple, vous voyez l'ampleur de l'empreinte des fibres optiques de Shaw, l'ampleur de Rogers... [*Difficultés techniques*]... fait concurrence de manière plus générale et plus intensive dans l'Ouest canadien. Maintenant plus que jamais, cet...

Mme Helena Jaczek: Avec qui, monsieur Natale?

M. Joe Natale: Telus est le plus gros fournisseur de services dans l'Ouest canadien et Bell est également présent dans la région. Dans le cas de Telus, l'entreprise fournit à la fois des services résidentiels et sans fil. Ensemble, Rogers et Shaw auraient une forte capacité dans le secteur des communications résidentielles et sans fil. Nous serions bien mieux placés pour faire concurrence à Telus sur le marché de consommation.

Comme vous l'avez entendu plus tôt, les Canadiens des régions rurales n'ont pas d'Internet ou un Internet très médiocre ou ils ont accès à un seul fournisseur. La fusion des deux sociétés et la capacité de mettre leurs bilans en commun et de dépenser plus de capitaux nous permettraient de travailler fort pour combler cet écart avec les 600 000 Canadiens des régions rurales qui n'ont pas d'Internet ou un Internet inadéquat. Dans les marchés qui auront accès à Internet pour la première fois et ceux qui n'ont qu'un seul fournisseur, nous serons le prochain fournisseur de ce point de vue. Cela inclut également les petites entreprises rurales.

En ce qui concerne l'ensemble du marché des affaires, lorsque vous examinez les moyennes et grandes entreprises et les plus grands gouvernements du pays, vous constatez que Rogers ne joue pas vraiment dans ce marché et Shaw non plus. Ce marché appartient presque entièrement à Bell Canada ou à Telus. Nous sommes restés en dehors de ce marché parce que nous n'avons pas d'empreinte nationale. Chaque fois que nous faisons une offre de service pour le réseau d'une grande banque, d'un grand magasin, d'une chaîne de distribution ou de quiconque a besoin d'installations au Canada, nous sommes désavantagés sur le plan de la concurrence parce que nous n'avons pas le réseau.

Je pourrais continuer, mais l'autre chose...

Mme Helena Jaczek: Je préférerais que vous ne le fassiez pas puisqu'il s'agit de mon temps de parole.

Vous ne parlez pas de nouveaux fournisseurs potentiels. Vous parlez toujours de Bell, de Telus et de Rogers sous sa forme restructurée.

M. Joe Natale: Madame la députée, si vous examinez l'année dernière, vous verrez que 4,2 millions de Canadiens ont changé de fournisseur de services sans fil et que 90 % d'entre eux sont passés à l'un des trois grands fournisseurs nationaux. Cela montre qu'il y a un marché très concurrentiel au Canada, voire dans tous les marchés du pays, et que ce changement ne réduira pas la concurrence. Au contraire, elle s'intensifiera.

L'année dernière, il y a eu plus de 1 000 changements de prix sur le marché qui sont attribuables à un certain nombre d'acteurs, notamment les grands fournisseurs nationaux. Chaque semaine, des gens font des pieds et des mains pour obtenir le prochain client, d'autant plus que l'immigration au Canada a diminué pendant la

pandémie de COVID et que nous n'avons pas eu le même nombre de clients à essayer d'attirer.

L'intensité de la concurrence ne changera pas. En réalité, elle ne fera que s'accroître en raison des capacités de Shaw et de Rogers.

Mme Helena Jaczek: Les emplois que vous vous êtes engagés à créer seront apparemment des emplois supplémentaires. Les employés de Shaw ne seront-ils pas simplement rebaptisés employés de Rogers? D'où proviennent les emplois supplémentaires?

M. Joe Natale: Ces emplois supplémentaires découlent de notre besoin de prendre de l'expansion pour nous implanter dans les régions rurales du Canada et déployer la 5G. Ce sont de nouveaux emplois nets.

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant commencer notre quatrième tour et nous essaierons de le terminer. Le député Dreeshen posera la première série de questions.

Vous disposez de cinq minutes.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

Monsieur Natale, dans le cadre de nos discussions, vous avez parlé des grandes banques et des problèmes que vous rencontrez lorsque vous essayez de prendre de l'expansion dans d'autres régions du pays. Nous avons discuté du nombre d'emplois.

À quelles fonctions commerciales et opérationnelles donnera lieu le déménagement de Rogers à Calgary? De toute évidence, il y a aussi des sièges sociaux fantastiques là-bas, si cela vous intéresse. Pouvez-vous nous dire brièvement quelles seront les fonctions commerciales et opérationnelles que vous apporterez à Calgary?

M. Joe Natale: Merci, monsieur le député.

Je vais demander à Dean Prevost, qui est l'un des cadres assis à ma table et qui dirige deux de nos entreprises à partir de Calgary, de parler des mesures qu'il prendra pour favoriser les capacités et les compétences de la main-d'œuvre au sein de sa collectivité à l'avenir.

M. Dean Prevost: Merci, messieurs Natale et Dreeshen.

Commençons par parler de ce qui arrivera lorsque nous étendrons la connectivité et les capacités dans les collectivités rurales, autochtones et éloignées. Il faut d'abord des équipes d'ingénierie en conception-construction. S'ajoutent tout juste après des emplois permanents et bien rémunérés pour s'occuper des opérations, de la maintenance et de toutes les activités d'expansion des services. Il y a vraiment toute une gamme d'emplois.

Sans oublier que nous ferions de Calgary un centre d'excellence en génie, qui inclurait tous les aspects du développement des réseaux et de la conception de logiciels, ainsi que des fonctions d'intelligence artificielle et de virtualisation — je parle d'emplois très stimulants et bien rémunérés dans la ville et dans toutes les collectivités où nous déployons notre réseau pour brancher les Canadiens qui vivent dans des milieux ruraux, éloignés et autochtones.

• (1250)

M. Earl Dreeshen: Merci. Je ne doute pas que vous ferez tout ce que vous pourrez, monsieur Prevost, pour que le siège social se trouve aussi à Calgary.

En ce qui concerne l'autre aspect de la question, je me demande selon quel échancier l'accès à large bande doit être étendu dans les régions rurales de l'Alberta. Quelle proportion de ce milliard de dollars, par exemple, serait attribuée aux collectivités rurales du centre de l'Alberta?

M. Joe Natale: Je vais demander à Victoria Smith, qui n'a pas encore eu la chance de prendre la parole, de répondre à la question. Le sujet relève de sa responsabilité première chez nous.

Madame Smith, pouvez-vous parler de votre rôle en ce qui concerne le développement du réseau et le milliard de dollars en nouvel investissement net?

Mme Victoria Smith (directrice, Partenariats communautaires, développement du réseau, Rogers Communications Inc.): Merci, monsieur Natale. Avec plaisir.

Il s'agit [*Difficultés techniques*] d'un investissement dans les collectivités rurales, éloignées et autochtones, ce qui me tient particulièrement à cœur étant donné que je viens d'une petite ville sur les rives du lac Huron. À mon avis, il n'y a qu'une façon de procéder, et c'est en consultant les collectivités et en collaborant avec elles.

Nous sortons tout juste d'une vaste ronde de financement dans le cadre du Fonds pour la large bande universelle. Le portrait de la connectivité se transforme sous nos yeux. Il est vraiment important que nous soyons sur le terrain. Nous venons d'engager une équipe de personnes qui sont [*Difficultés techniques*] régions pour aller à la rencontre des collectivités afin de mieux saisir ce à quoi la connectivité ressemble chez elles et leurs aspirations dans le secteur numérique.

Mes homologues à Shaw ont également d'excellentes relations avec ces collectivités. Nous nous réjouissons à l'idée de collaborer avec eux, d'en apprendre davantage et de déterminer ce que nous pouvons faire.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup. Évidemment, bien des améliorations s'imposent. Comme je viens de le mentionner, la connectivité n'est pas très bonne dans les régions rurales de l'Alberta.

J'ai deux autres questions rapides à poser. Je ne pense pas que c'est ce à quoi vous faisiez référence lorsque vous avez parlé « de la souveraineté et de la sécurité d'un pays », mais vous engagerez-vous à utiliser de l'équipement ne provenant pas de Huawei dans vos projets de construction?

M. Joe Natale: Monsieur Dreeshen, nous avons déjà pris cet engagement. Tout notre réseau utilise les technologies d'Ericsson. C'est le cas depuis longtemps. Ericsson est notre partenaire pour le réseau 4G. Nous conserverons ce partenariat pour la 5G et dans l'avenir. C'est un excellent partenaire.

M. Earl Dreeshen: C'est formidable.

Ma dernière [*Difficultés techniques*] sur ce que vous disiez un peu plus tôt à propos de ne pas pouvoir vous prononcer en raison des enchères à venir. Quand ces enchères auront-elles lieu? Combien de temps après les enchères pouvons-nous nous attendre à vous entendre sur le sujet?

M. Joe Natale: Les enchères auront lieu en juin, puis il y aura une période de règlement. J'imagine que nous pourrons parler plus librement du spectre un ou deux mois plus tard.

M. Earl Dreeshen: Merci beaucoup.

La présidente: La parole est à M. Jowhari.

Vous avez cinq minutes.

M. Majid Jowhari: Merci, madame la présidente.

Je vais d'abord m'adresser à M. Natale. Si j'ai bien compris, vous avez dit que les gens ayant un forfait de services sans fil avec Shaw ne verraient aucune augmentation des prix pendant au moins trois ans si la fusion avait lieu.

D'abord, est-ce exact?

M. Joe Natale: C'est exact.

M. Majid Jowhari: Peut-on supposer que [*difficultés techniques*] les prix augmenteront pour ces clients?

M. Joe Natale: Non, ce n'était pas l'intention derrière cette promesse. Nous voulions offrir un peu de certitude aux gens.

Je pense que les prix des services sans fil continueront à baisser pour l'ensemble des clients. L'un des grands avantages de la 5G, c'est d'offrir un meilleur coût unitaire pour la prestation d'un gigaoctet de données. Nous pourrions ainsi réduire encore plus les tarifs et étendre l'option « illimité » à une portion encore plus grande du marché.

Il s'agissait vraiment de rassurer les clients de Freedom par rapport au passage à la 5G et à tous les autres changements à venir. Il y a eu d'énormes efforts pour baisser les prix au Canada. À Rogers seulement, les prix ont chuté de 50 % au cours des cinq dernières années; selon le rapport trimestriel du gouvernement, la diminution a été de 10 à 18 % l'année dernière. Cette tendance se maintiendra au fil du temps.

Nous observons d'autres marchés ailleurs dans le monde qui ont investi dans la 5G. Nous sommes en retard en ce qui concerne cette technologie. D'autres pays qui ont pleinement déployé la 5G peuvent profiter de certains de ces avantages. Nous voyons très bien les baisses de prix qu'ils peuvent appliquer. Nous allons emboîter le pas.

• (1255)

M. Majid Jowhari: Merci.

Vous avez souligné que nous sommes en retard en ce qui concerne la 5G. Cette fusion et le regroupement des investissements permettront aux deux entreprises d'accélérer la mise en place de la 5G. Pouvez-vous nous dire ce que nous ferons précisément? Que feront vos entreprises pour accélérer la cadence?

M. Joe Natale: D'abord, Rogers a déjà lancé la 5G dans 170 villes aux quatre coins du Canada, et nous continuerons sur cette voie.

Ce que nous attendons, ce sont les enchères à venir. Ces enchères portent sur une portion très importante du spectre pour la 5G, et ce sera probablement aussi le cas de celles qui suivront. Ces fréquences ont déjà été mises aux enchères dans d'autres pays partout dans le monde, il y a deux ou trois ans. Nous attendons les licences de spectre pour développer notre réseau comme nous le jugeons bon, mais nous avançons tous les jours. Dans le cadre de notre partenariat avec Ericsson, nous avons installé de l'équipement compatible avec la 5G sur l'ensemble des tours Rogers. Nous serons donc prêts à fonctionner à plein régime.

Le réseau de fibre optique de Shaw nous aidera à compléter les capacités de notre réseau sans fil. La fibre optique est un élément très important des réseaux sans fil, et le réseau de Shaw dans l'Ouest canadien est l'un des meilleurs au pays.

M. Majid Jowhari: Merci.

Monsieur Shaw, d'importantes enchères des licences de spectre de la bande de 3 500 mégahertz auront lieu en juin, comme l'a mentionné M. Natale. Comme il a été dit, les résultats de ces enchères seront fondamentaux pour l'avenir de la 5G dans notre pays. On a laissé entendre que Shaw ne voudra pas ou ne pourra pas participer en raison du projet de fusion. Si vous ne présentez pas de soumissions — par choix ou par obligation — et que la fusion ne se concrétise pas, quelles seront les répercussions sur votre compétitivité à titre de quatrième fournisseur en importance?

M. Brad Shaw: J'ai quelques remarques à faire. Je pense que M. Natale en a déjà parlé. Je ne peux malheureusement pas me prononcer sur le sujet en ce moment en raison des règles des enchères.

Pour ce qui est de l'avenir, le spectre est certainement un aspect important des activités que nous menons et des services sans fil. À mon avis, d'autres moyens commerciaux et d'autres mesures deviendront accessibles pour lancer des services et des produits.

Je vais m'arrêter là.

M. Majid Jowhari: Monsieur Natale, voulez-vous ajouter quelque chose à ce sujet?

M. Joe Natale: Non. Comme l'a dit M. Shaw, nous ne sommes pas autorisés à parler davantage des enchères comme elles auront lieu bientôt et que nous sommes en période de silence.

M. Majid Jowhari: D'accord.

Il me reste 30 secondes, mais je vais redonner la parole à la présidente pour respecter l'horaire prévu.

Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

La parole est maintenant à M. Lemire pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Merci, madame la présidente.

Permettez-moi de rappeler aujourd'hui la promesse du gouvernement libéral de réduire de 25 % la facture de téléphonie cellulaire des citoyens canadiens. Cette promesse est d'autant plus importante que les tarifs de téléphonie cellulaire au Canada sont parmi les plus élevés au monde.

Or, la transaction que vous envisagez de faire pourrait aller à l'encontre de cet objectif. D'après vous, quelle sera la réaction du gouvernement libéral à votre transaction?

[Traduction]

M. Joe Natale: D'abord, les prix sont à la baisse dans l'ensemble de l'industrie. Statistique Canada a publié l'indice des prix à la consommation par rapport aux services sans fil il y a quelque temps. Il y a eu une baisse de 15 % au cours des 12 derniers mois. Le rapport trimestriel sur le secteur des télécommunications du gouvernement libéral indique que les prix ont diminué de 10 à 18 % depuis janvier 2020, selon les forfaits. Cette observation suit la trajectoire des prix des services sans fil depuis de nombreuses années, et cette tendance se maintiendra.

En ce qui concerne la réaction du gouvernement, je lui laisserai le soin de répondre à la question.

[Français]

M. Sébastien Lemire: On est donc loin d'atteindre l'objectif de réduire la facture de téléphonie cellulaire de 25 %.

Anthony Lacavera, le fondateur de Wind Mobile, qui est devenue Freedom Mobile en 2016 lorsque Shaw l'a acquise, estime que l'achat de Shaw par Rogers signifierait la fin de la saine concurrence et se traduirait par une hausse des prix.

Monsieur Shaw, que pouvez-vous dire pour contredire les propos de M. Lacavera? Vous avez réfuté vos propres propos sur la présence d'un quatrième joueur. Or le gouvernement mentionne clairement que son engagement est conditionnel à la présence d'un quatrième joueur dans le réseau sans fil, car celle-ci permettrait de faire baisser les prix.

• (1300)

[Traduction]

M. Brad Shaw: Je vais céder la parole à M. McAleese, et je pourrai compléter la réponse, au besoin.

M. Paul McAleese: Merci, monsieur Shaw.

Je pense que M. Lacavera ne détient probablement pas toute l'information sur le marché actuel. En toute honnêteté, je ne crois pas qu'il vaille la peine d'aller plus loin.

[Français]

M. Sébastien Lemire: D'accord, mais, si je vous pose la question, pouvez-vous me répondre?

[Traduction]

M. Paul McAleese: Pourriez-vous reformuler la question?

[Français]

M. Sébastien Lemire: L'homme d'affaires qui a fondé Wind Mobile croit que cette entreprise pourrait connaître du succès en tant que fournisseur indépendant, mais que, pour ce faire, il faudrait des politiques et des mesures visant à limiter les pouvoirs des trois géants du secteur.

Croyez-vous que cela pourrait avoir des répercussions sur les tarifs imposés aux citoyens?

[Traduction]

La présidente: Pourriez-vous donner une réponse très brève?

M. Paul McAleese: Merci. J'ai eu un peu de difficulté à entendre la traduction.

Par souci de clarté, je précise que ce que j'ai dit sur M. Lacavera n'était pas une tactique pour éviter de répondre à votre question, monsieur; c'était simplement une réflexion sur le fait qu'il est sorti de la catégorie depuis un bon moment, qu'il pourrait ne pas être au courant des [Difficultés techniques] et qu'il cherche peut-être un peu d'attention ces temps-ci.

En ce qui concerne notre influence... Je suis désolé, madame la présidente.

La présidente: Je suis désolée. Nous avons dépassé de beaucoup le temps prévu, et je veux que tout le monde ait son tour.

C'est au tour du député Masse de poser des questions.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Je reviens aux enchères du spectre, un sujet dont j'ai toujours beaucoup parlé à ce comité. Elles tombent vraiment à un mauvais moment. Les enchères du spectre ont été retardées de six mois, et maintenant, nous sommes devant cette situation... C'est insensé si Shaw est écartée et que, dans un marché où joue la concurrence, l'une de nos quatre entreprises concurrentes se retrouve exclue du système. Personne ne peut vraiment en parler en raison du calendrier.

Voici un point sur lequel vous pouvez vous prononcer: préférez-vous que la décision à propos de Rogers et de Shaw soit prise avant les enchères du spectre ou que les enchères soient retardées jusqu'à ce qu'une décision soit prise? Il faudra peut-être beaucoup de temps avant que le CRTC, le Bureau de la concurrence et le gouvernement prennent une décision dans ce dossier. C'est l'une des raisons pour lesquelles je m'oppose à cette façon de procéder, l'une parmi plusieurs.

Vous devez avoir une opinion à ce sujet. Cela aura une incidence considérable sur vos plans d'affaires et sur votre valeur sur le marché boursier.

M. Joe Natale: Je vais répondre à cette question, monsieur Masse.

Je n'aime pas tomber dans la répétition, mais nous ne pouvons vraiment rien dire qui se rapporte à la structure de l'industrie pendant la période entourant les enchères. Voilà pourquoi nous nous sommes engagés à ne rien dire sur tout ce qui a trait aux enchères du spectre et aux décisions entourant celles-ci. Il ne nous est pas vraiment loisible d'en dire beaucoup plus.

M. Brian Masse: Dans ce cas, j'utiliserai le temps qu'il me reste pour passer à autre chose, madame la présidente, car il n'y a aucun... J'en viens au cœur du débat. Nous avons au Canada un marché qui a été isolé du monde à dessein. Cela a eu de nombreux avantages, mais a aussi freiné la concurrence. Nous avons élaboré beaucoup de politiques publiques pour nourrir la concurrence.

Les enchères du spectre auraient pu être l'occasion de stimuler la concurrence et de permettre aux Canadiens de souffler un peu, mais ces deux entreprises jettent aujourd'hui un gros pavé dans la mare. Voilà qui en dit long et qui, selon moi, est franchement dommage.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Monsieur Généreux, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Bernard Généreux: Merci, madame la présidente.

Ma question s'adresse à M. Shaw ou à M. Natale.

Dans le cadre de la transaction, est-ce que vous vous engagez à céder entièrement les activités de téléphonie sans fil de Shaw, afin de préserver la politique du gouvernement favorisant la présence de quatre opérateurs?

[Traduction]

M. Joe Natale: Je vais répondre en premier, d'accord monsieur Shaw?

Un processus a été enclenché auprès de trois organes de réglementations: le Bureau de la concurrence, Innovation, Sciences et Développement économique Canada et le CRTC. Il sera pertinent d'aborder la question dans le cadre des discussions.

Nous sommes en train de créer nos présentations. Il m'est difficile de dire avec exactitude ce que nous pourrions faire ou ne pas faire. Je vous dirai que nous serons raisonnables et pragmatiques, et que nous collaborerons étroitement avec les organes de réglementations pour trouver une solution sensée pour les Canadiens et pour ce qui est en jeu.

L'enjeu de l'heure est de savoir à quel rythme et dans quelle mesure la 5G nous permettra de brancher les zones rurales [*Difficultés techniques*], de créer des solutions abordables pour les Canadiens qui ont du mal à assumer le coût de l'accès aux réseaux. Vous avez ma parole que nous ferons de notre mieux pour trouver une solution à ces trois situations en élaborant avec les organes de réglementation une approche raisonnable.

• (1305)

[Français]

M. Bernard Généreux: Ma prochaine question s'adresse à M. Natale, à moins que M. Shaw n'ait quelque chose à ajouter.

[Traduction]

M. Brad Shaw: Je n'ai rien à ajouter. Je pense que M. Natale a bien répondu.

M. Bernard Généreux: D'accord. C'est parfait.

[Français]

Ma prochaine question s'adresse donc à M. Natale.

Nous examinons cette transaction à titre de parlementaires. Je suis convaincu que beaucoup de Canadiens ainsi que de gens de l'industrie regardent notre séance d'aujourd'hui. Personnellement, je suis un homme d'affaires, alors vous n'avez pas besoin de me convaincre que les fusions sont parfois nécessaires pour faire croître rapidement des entreprises ou certaines branches d'entreprise.

Nous entendons cependant des éléments contradictoires aujourd'hui, alors je veux vous donner l'occasion d'apporter certaines précisions.

Vous dites que vos prix se situent dans le milieu de la fourchette des prix. Mon assistant m'a informé des hausses de prix que Rogers a imposées à ses consommateurs dans les dernières années: elles sont de l'ordre de 25 \$. Quoi qu'il en soit, les prix sont un facteur important pour l'ensemble des consommateurs canadiens.

J'aimerais vous donner l'occasion de nous dire véritablement ce qu'il en est. Je ne doute absolument pas de vos intentions. Cela dit, si la transaction avait lieu, le nombre de joueurs majeurs au Canada pourrait passer de cinq à quatre, ou même à trois. C'est une réalité que les Canadiens pourraient avoir à vivre. À long terme, quels effets un tel changement aurait-il sur les prix et sur les services offerts aux Canadiens?

Par ailleurs, le Canada a une faible densité de population, tandis qu'il est le troisième pays au monde pour la superficie. L'implantation du système sur un aussi vaste territoire nécessite des structures coûteuses.

Quels arguments pouvez-vous nous présenter, à nous et à l'ensemble des gens qui nous regardent aujourd'hui, pour justifier cette transaction et prouver qu'elle serait bénéfique à l'ensemble des Canadiens?

[Traduction]

M. Joe Natale: Je dirais que l'industrie des télécommunications arrive à un moment charnière de son histoire, tout comme en 1999, quand il a commencé à être question d'Internet et que nous nous sommes demandé s'il y avait un marché pour cela, ou dans les années 1960, quand nous nous sommes demandé s'il y aurait un marché pour la câblodistribution, ou en 1985, quand nous nous sommes demandé combien de Canadiens voudraient réellement d'un service sans fil. Si je ressortais des cartons les analyses de rentabilisation de ces différentes époques, nous constaterions que nous nous sommes royalement trompés, dans toutes nos estimations, à l'égard de l'importance et de la qualité du potentiel ainsi que du haut degré de réceptivité des Canadiens.

Nous arrivons de nouveau à un moment charnière. Cette fois, c'est la 5G, une technologie qui transformera fondamentalement notre pays et notre capacité de participer à l'économie numérique. Ce projet contribuera à l'édification de la nation. Voilà ce qui est en jeu plus que tout autre chose.

La capacité d'utiliser des réseaux 5G entraînera une réduction du coût des services sans fil et rendra ceux-ci plus abordables. Il dotera surtout notre pays de capacités importantes, que ce soit dans le secteur de la santé, du pétrole et du gaz, de l'agrotechnologie, des transports, des ressources ou des technologies, des capacités qui transformeront la productivité et le potentiel de notre pays. S'il y a une fusion des deux entreprises, nous pourrions contribuer à tout cela et concrétiser la promesse de la 5G. C'est là où nous en sommes et c'est ce à quoi nous nous employons.

[Français]

M. Bernard Généreux: Rogers emploie 3 000 Québécois et compte 2 millions de Québécois parmi ses clients. Cependant, le Québec ne fait pas véritablement partie du plan d'affaires de Shaw. Est-ce que votre intention est de...

La présidente: Je suis désolée, monsieur Généreux, mais votre temps de parole est écoulé.

[Traduction]

M. Bernard Généreux: Oh, mon Dieu.

[Français]

La présidente: Le dernier tour de parole revient à M. Ehsassi.

[Traduction]

Monsieur Ehsassi, vous disposez de cinq minutes.

M. Ali Ehsassi: Merci, madame la présidente. J'ai une question pour M. Natale.

Je dois dire, monsieur, que je ne sais trop que penser. D'une part, vous dites, non seulement ici, aujourd'hui, mais aussi dans les médias, qu'il y a très peu de chevauchements entre les activités de Rogers et de Shaw, tant du côté des services que du côté des segments de marché. D'autre part, vous dites que les consommateurs devraient vous encourager et se réjouir de ce projet.

S'il n'y a ni chevauchements ni gains d'efficacité, si je puis dire, comment pouvez-vous affirmer que vous réaliserez des économies et que les Canadiens bénéficieront de celles-ci?

• (1310)

M. Joe Natale: Vous avez raison, les chevauchements sont minimes, mais les capacités de ces entreprises sont incroyablement complémentaires. En voici le plus important exemple: Shaw a passé

50 ans à construire un important réseau de fibre optique dans toutes les grandes et moyennes villes de l'Ouest du Canada.

M. Ali Ehsassi: Monsieur Natale, croyez-vous dans la théorie du ruissellement? Est-ce à cela que nous sommes censés croire?

M. Joe Natale: Non, je ne m'appuie sur aucune théorie économique. Je fais simplement valoir que Rogers devrait dépenser quelques milliards de dollars pour reproduire ce réseau. Grâce à la fusion, nous pouvons tirer parti du réseau de fibre et le prolonger dans les régions rurales du Canada. Nous pourrions aussi l'utiliser comme réseau de base pour développer la 5G, car la 5G ne fonctionne qu'avec un très grand réseau de fibre optique. Déjà là, nous avons une forte synergie...

M. Ali Ehsassi: Vous dites qu'en raison de tous les investissements à faire dans la 5G les entreprises canadiennes devraient s'acheter l'une et l'autre et s'amalgamer.

M. Joe Natale: Je dis que nous sommes à la veille d'un important cycle d'investissement et qu'il revient à Rogers et à Shaw d'examiner les possibilités de développer des réseaux 5G et des réseaux en région rurale...

M. Ali Ehsassi: Je vous remercie, monsieur Natale.

Monsieur Shaw, je vous adresse la même question. S'il n'y a ni gain d'efficacité ni chevauchement entre les services que vous offrez et ceux que Rogers offre, pourquoi les Canadiens s'attendraient-ils à faire des économies?

M. Brad Shaw: Eh bien, écoutez, comme M. Natale l'a si bien dit, je crois que nous avons une véritable occasion de mettre en commun notre capital, les bilans financiers et les deux entreprises avec [Difficultés techniques] pour que les dollars investis se fassent sentir dans les collectivités rurales, éloignées, autochtones et le réseau 5G, parce que... Comme vous le savez, nous sommes fiers d'être en mesure de servir les Canadiens et de leur offrir les produits et services qu'ils désirent. Je crois que l'acquisition offre l'occasion d'accélérer les choses à cet égard, de rendre le Canada encore plus compétitif et de stimuler véritablement la croissance de l'économie et de l'emploi.

Selon moi, cela est fondamental et essentiel. Nous sommes des bâtisseurs. Notre famille a agi en ce sens et c'est ce qu'elle a toujours fait. Une possibilité s'offre à nous. Certains d'entre vous connaissent sans doute l'expression de Yogi Berra: « Si vous arrivez à une intersection, empruntez-la ». Nous sommes intimement convaincus que c'est ce que nous devrions faire dans l'Ouest du Canada. Lorsqu'il est possible d'encourager la connectivité à ce point, je trouve que c'est extrêmement excitant.

M. Ali Ehsassi: Monsieur Shaw, c'est peut-être une bonne chose pour vous et c'est peut-être une bonne chose pour Rogers, mais nous nous préoccupons des consommateurs. Pourquoi est-ce une bonne chose pour les consommateurs?

M. Brad Shaw: Je crois que cela ouvre de nouvelles portes. Comme avec tout investissement de capitaux, il y a une possibilité de stimuler la concurrence, l'innovation, l'offre de nouveaux services et produits, et j'irais même jusqu'à dire que cela aidera à rétrécir considérablement le fossé numérique pour tout le monde.

M. Ali Ehsassi: Vous affirmez qu'une baisse de la concurrence stimule l'innovation. C'est ce que vous...

M. Brad Shaw: Le bon genre de concurrence. La concurrence dynamique contribue à cela. Il ne s'agit pas d'avoir un certain nombre de joueurs. Selon moi, lorsqu'il y a une concurrence dynamique dans les marchés, le gouvernement fédéral est en mesure de créer des politiques en ce sens. Il existe encore une protection réglementaire...

M. Ali Ehsassi: Mais vous conviendrez sûrement que l'acquisition envisagée mine la concurrence.

M. Brad Shaw: Non, je ne suis pas d'accord.

M. Ali Ehsassi: Vous ne convenez pas que l'acquisition envisagée diminuerait la concurrence.

M. Brad Shaw: Non. Je crois qu'elle stimulera la concurrence et que ce sera terriblement excitant pour les Canadiens.

Pensons aux cycles d'investissement: il ne faut pas sous-investir. Si on sous-investit, on n'offrira pas aux Canadiens ce que l'on veut leur offrir. Je crois que c'est de cela qu'il s'agit. Il s'agit de stimuler l'investissement.

M. Ali Ehsassi: Vous êtes en train de nous dire aujourd'hui que vous entreprenez cette fusion parce que vous vous souciez davantage des consommateurs canadiens que de vos actionnaires.

M. Brad Shaw: Oh, absolument. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, les consommateurs sont notre raison d'être,

notre élément vital. C'est tout ce que nous faisons et tout ce qui fait notre réussite. Nous voulons tous faire en sorte que...

• (1315)

La présidente: Je regrette, mais je dois vraiment vous interrompre. C'est tout le temps que nous avons aujourd'hui.

M. Ali Ehsassi: Merci, monsieur Shaw.

M. Brad Shaw: Merci.

La présidente: Je remercie tous les témoins de leur présence aujourd'hui. Comme vous le constatez, la question suscite bien des préoccupations. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir répondu à nos questions avec franchise et de nous avoir accordé votre temps.

Je rappelle aux membres du Comité qu'ils doivent soumettre au greffier le plus tôt possible leurs listes de témoins prioritaires pour la prochaine étude, afin que nous puissions envoyer les invitations.

Encore une fois, un gros merci aux interprètes, à l'équipe des TI, à Francis, notre analyste et à notre greffier. Merci de votre temps en cette semaine de pause parlementaire.

Sur ce, je déclare la séance levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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