



First Session
Thirty-seventh Parliament, 2001-02

Première session de la
trente-septième législature, 2001-2002

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

Agriculture and Forestry

Agriculture et des forêts

Chair:
The Honourable LEONARD J. GUSTAFSON

Président:
L'honorable LEONARD J. GUSTAFSON

Thursday, March 21, 2002

Le jeudi 21 mars 2002

Issue No. 34

Fascicule n° 34

Thirty-fifth meeting on:
International trade in agricultural and agri-food
products, and short-term and long-term measures for
the health of the agricultural and the agri-food
industry in all regions of Canada

Trente-cinquième réunion concernant:
Le commerce international des produits agricoles et
agroalimentaires et les mesures à court et à long termes
pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire
dans toutes les régions du Canada

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Leonard J. Gustafson, *Chair*

The Honourable John Wiebe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Biron	* Lynch-Staunton
* Carstairs, P.C.	(or Kinsella)
(or Robichaud, P.C.)	Robertson
Fairbairn, P.C.	Sibbeston
Hubley	Setlakwe
LaPierre	Stratton
LeBreton	Tkachuk
	Tunney

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Sibbeston was substituted for that of the Honourable Senator Chalifoux (*March 20, 2002*).

The name of the Honourable Senator Setlakwe was substituted for that of the Honourable Senator Day (*March 20, 2002*).

The name of the Honourable Senator LaPierre was substituted for that of the Honourable Senator Wiebe (*March 20, 2002*).

The name of the Honourable Senator Fairbairn, P.C., was substituted for that of the Honourable Senator Phalen (*March 20, 2002*).

The name of the Honourable Senator Tkachuk was added (*March 20, 2002*).

The name of the Honourable Senator Robertson was substituted for that of the Honourable Senator Oliver (*March 19, 2002*).

The name of the Honourable Senator Hubley was substituted for that of the Honourable Senator Callbeck (*March 8, 2002*).

The name of the Honourable Senator Wiebe was substituted for that of the Honourable Senator Mahovlich (*March 8, 2002*).

The name of the Honourable Senator Day was substituted for that of the Honourable Senator LaPierre (*March 8, 2002*).

The name of the Honourable Senator Callbeck was substituted for that of the Honourable Senator Hubley (*March 7, 2002*).

The name of the Honourable Senator Robertson was substituted for that of the Honourable Senator Tkachuk (*March 7, 2002*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Leonard J. Gustafson

Vice-président: L'honorable John Wiebe

et

Les honorables sénateurs:

Biron	* Lynch-Staunton
* Carstairs, c.p.	(ou Kinsella)
(ou Robichaud, c.p.)	Robertson
Fairbairn, c.p.	Sibbeston
Hubley	Setlakwe
LaPierre	Stratton
LeBreton	Tkachuk
	Tunney

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement du Sénat, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Sibbeston est substitué à celui de l'honorable sénateur Chalifoux (*le 20 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Setlakwe est substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 20 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur LaPierre est substitué à celui de l'honorable sénateur Wiebe (*le 20 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Fairbairn, c.p., est substitué à celui de l'honorable sénateur Phalen (*le 20 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Tkachuk est ajouté (*le 20 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Robertson est substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 19 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Hubley est substitué à celui de l'honorable sénateur Callbeck (*le 8 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Wiebe est substitué à celui de l'honorable sénateur Mahovlich (*le 8 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Day est substitué à celui de l'honorable sénateur LaPierre (*le 8 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Callbeck est substitué à celui de l'honorable sénateur Hubley (*le 7 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Robertson est substitué à celui de l'honorable sénateur Tkachuk (*le 7 mars 2002*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, March 21, 2002
(42)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 8:35 a.m. this day in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Senator Leonard J. Gustafson, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Fairbairn, P.C., Gustafson, LaPierre, LeBreton, Robertson, Setlakwe, Sibbeston, Tkachuk and Tunney (9).

Other senator present: The Honourable Senator Hubley (1).

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge and Lorie Srivastava.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, March 20, 2001 the committee continued to examine international trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada (*For complete text of Order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

WITNESSES:

From Bell Canada:

Mr. Bernard Courtois, Chief Strategy Officer;

Ms Linda Gervais, Vice-President, Federal Government Relations.

From SaskTel:

Ms Pat Tulloch, General Manager, Marketing.

Mr. Courtois made a presentation and answered questions with Ms Gervais.

Ms Tulloch made a presentation and answered questions.

Ms Gervais continued to answer questions with Ms Tulloch.

The Honourable Senator Tunney moved — That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry approve the transfer of \$4,000 from the heading of Transport and Communications to the heading of Professional and Other Services.

The committee recessed at 10:09 a.m.

The committee resumed at 10:12 a.m. *in camera*.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 21 mars 2002
(42)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35, dans la salle 705 de l'édifice Victoria sous la présidence de l'honorable sénateur Leonard J. Gustafson (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Fairbairn, c.p., Gustafson, LaPierre, LeBreton, Robertson, Setlakwe, Sibbeston, Tkachuk et Tunney (9).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Hubley (1).

Sont présents: De la Direction de la recherche, Bibliothèque du Parlement: Frederic Forge et Lorie Srivastava.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 20 mars 2001, le comité poursuit l'examen du commerce international des produits agricoles et agroalimentaires et des mesures à court et à long termes pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 2.*)

TÉMOINS:

De Bell Canada:

M. Bernard Courtois, directeur de la stratégie;

Mme Linda Gervais, vice-présidente, Relations avec le gouvernement fédéral.

De SaskTel:

Mme Pat Tulloch, directrice générale, Commercialisation.

M. Courtois fait une déclaration et répond aux questions avec Mme Gervais.

Mme Tulloch fait une présentation et répond aux questions.

Mme Gervais continue de répondre aux questions avec Mme Tulloch.

L'honorable sénateur Tunney propose — Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts approuve le transfert de 4 000 \$ du poste Transports et communications à celui des Services professionnels et autres.

La séance est suspendue à 10 h 09.

La séance reprend à 10 h 12 à huis clos.

The committee discussed its draft report.

Le comité discute de son rapport préliminaire.

At 10:18 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

À 10 h 18, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Daniel Charbonneau

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, March 21, 2002

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:35 a.m. to examine international trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada.

Senator Leonard J. Gustafson (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Welcome to the committee. This morning we are to hear from representatives of Bell Canada and Saskatchewan Telephone. Our first witnesses, from Bell Canada, are Linda Gervais and Bernard Courtois. We welcome you here and we look forward to your presentation. Following that, we will hear from SaskTel and go to questions.

[*Translation*]

Mr. Bernard Courtois, Chief Strategy Officer, Bell Canada: Mr. Chairman, honorable senators, it is a great pleasure for us to be here this morning to participate in your committee's important work.

[*English*]

I will be taking you through a short presentation. Ms Gervais is our technologist here this morning. She will be handling the computer. I will start off by reminding you where Bell Canada is situated in the Bell Canada Enterprises, BCE, family of companies. I refer to this chart, which shows BCE, our parent company. As you can see, BCE has global connectivity with Teleglobe; it has e-commerce, which is North America's leading e-commerce company in BCE Emergis. It has content, Bell, and a variety of other enterprises and BCE Ventures.

Today we will be talking about what is under the Canadian connectivity — principally Bell Ontario and Bell Quebec. We have a number of other companies involved, including Aliant, which I believe has appeared before your committee, other telephone companies that operate in the more northern portions of our territory. I happen to be on the board of some of them, such as Telebec and Northern Telephone, so we can talk about that if you wish. However, we will focus mainly on Bell Ontario and Bell Quebec — commonly known as Bell Canada.

To start with a few quick facts: We have 45,000 employees in our Ontario and Quebec operating territory. We also have a growing employee base in Alberta and British Columbia as we enter those markets in competition with the incumbent Telus. We serve 942 telephone exchanges in Ontario and Quebec. We serve corporate and wireless customers in Alberta and B.C.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 21 mars 2002

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35 pour examiner le commerce international des produits agricoles et agroalimentaires, ainsi que les mesures à court et à long termes pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada.

Le sénateur Leonard J. Gustafson (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Bienvenue au comité. Nous entendrons ce matin des représentants de Bell Canada et de Saskatchewan Telephone. Nos premiers témoins, de Bell Canada, sont Linda Gervais et Bernard Courtois. Nous vous souhaitons la bienvenue et nous avons hâte d'entendre votre présentation. Nous entendrons ensuite les représentants de SaskTel avant de passer aux questions.

[*Français*]

M. Bernard Courtois, directeur de la stratégie, Bell Canada: Monsieur le président, honorables sénateurs. Il nous fait très plaisir de comparaître devant vous ce matin pour participer aux travaux importants de votre comité.

[*Traduction*]

Je vais vous faire une courte présentation. Mme Gervais sera notre technicienne pour ce matin. Elle s'occupera de l'ordinateur. J'aimerais commencer par vous rappeler où se situe Bell Canada dans la famille des Entreprises Bell Canada, ou BCE. Comme le montre ce tableau, BCE est notre société mère. Vous pouvez voir qu'elle s'occupe de connectivité mondiale grâce à ses liens avec Téléglobe; elle s'occupe aussi de commerce électronique par l'intermédiaire de la plus grande entreprise nord-américaine dans le domaine, BCE Emergis. Elle chapeaute aussi Bell Globemedia, qui s'occupe de contenu, de même qu'un certain nombre d'autres entreprises et BCE Investissements.

Nous allons vous parler aujourd'hui de ce qui se rattache à la connectivité canadienne, et en particulier de Bell Ontario et de Bell Québec. Il y a un certain nombre d'autres entreprises dans ce domaine, dont Aliant — qui a déjà comparu devant votre comité, je pense —, et d'autres compagnies de téléphone qui desservent la partie nord de notre territoire. Je siège au conseil d'administration de certaines d'entre elles, par exemple Télébec et Northern Telephone; je pourrai donc vous en parler si cela vous intéresse. Nous allons cependant nous concentrer surtout sur Bell Ontario et Bell Québec, qui forment ce qu'on appelle couramment Bell Canada.

Permettez-moi de vous citer quelques chiffres pour commencer. Nous avons 45 000 employés sur le territoire que nous desservons en Ontario et au Québec. Nous comptons également de plus en plus d'employés en Alberta et en Colombie-Britannique, puisque nous commençons à nous implanter sur ces marchés en concurrence avec Telus, qui les domine actuellement. Nous

We have 11.8 million customer lines and 3.5 million mobile customers across the country. We are the largest mobile provider in the country. We are also the country's largest Internet service provider. We serve 1.1 million satellite television customers and have created significant competition for cable in the TV business.

Our revenues in 2001 were \$17.3 billion, and you can see our taxes there. We are a significant contributor to the treasury. We also spent \$4.6 billion in capital investment, which is a significant contribution to suppliers in the country.

Before we get into the challenges of serving rural Canada, I would like to touch base on the status of the telecom industry. As you know, the telecom industry has gone from being the darling of the stock market and investors to being a bit in the doghouse at the moment. What happened, frankly — and it is causing serious trouble around the world — is that companies that were large and strong now having the investment community question their ability to continue in their current state and to continue to invest. That comes from the fact that during the euphoric period there was much too much capacity. Too many people entered the market. Capital was free and we faced a serious overcapacity problem.

The financial markets expect the industry to have to work out that overcapacity problem before they are prepared to invest in it again. That overcapacity can only be resolved through underlying growth in traffic that will eventually soak up some of the capacity and consolidation. The financial community still expects a considerable added degree of consolidation in our industry worldwide.

The other problem is that many companies borrowed to acquire other companies at high prices or to acquire spectrum licences — particularly in Europe — at a high cost and other forms of investment. As a result, the industry also faces an unreasonable amount of debt compared with what it can sustain on an ongoing basis. Again, the operators of those companies are expected to address that situation.

Around the world, incumbent phone companies in, for example, Germany, Britain, France, Italy and even North America are facing serious challenges in working out these excessive amounts of debt in an environment where they are all facing this overcapacity. If you add to that the underlying shifts in our business that require a significant degree of investment in new technologies and a shift of revenues away from the traditional business, you can see why the investment community is a bit sceptical at this time.

desservons 942 circonscriptions téléphoniques en Ontario et au Québec, et nous offrons des services commerciaux et des services sans fil en Alberta et en Colombie-Britannique.

Nous avons 11,8 millions de lignes et 3,5 millions d'abonnés mobiles dans l'ensemble du pays. Nous sommes le premier fournisseur de services de téléphonie mobile au pays, et le plus important fournisseur de service Internet. Nous servons également 1,1 million d'abonnés à la télévision par satellite et livrons une concurrence importante aux câblodistributeurs dans le domaine de la télédiffusion.

Nos revenus étaient de 17,3 milliards de dollars en 2001, et vous voyez ici à combien s'élevaient nos impôts. Nous contribuons largement au Trésor public. Nous avons également dépensé 4,6 milliards en immobilisations, ce qui contribue largement aussi à l'activité des fournisseurs canadiens.

Avant que nous passions aux défis liés aux services dans les régions rurales du Canada, je voudrais vous dire quelques mots sur la situation de l'industrie des télécommunications. Comme vous le savez, cette industrie est un peu tombée en disgrâce à l'heure actuelle, après avoir été la coqueluche des investisseurs et des marchés boursiers. Ce qui s'est passé, bien franchement — et cela pose des problèmes graves dans le monde entier —, c'est que les investisseurs s'interrogent maintenant sur la capacité de ces entreprises, qui étaient autrefois de grandes entreprises solides, à continuer sur leur lancée et à poursuivre leurs investissements. Cela vient du fait que, pendant la période d'euphorie, il y a eu une importante surcapacité. Trop de gens sont entrés sur le marché. Les capitaux ne coûtaient rien, et nous avons eu un sérieux problème de surcapacité.

Les marchés financiers jugent que l'industrie devra régler ce problème de surcapacité avant que les investisseurs soient prêts à s'y intéresser de nouveau. Ce problème ne peut être résolu que par la croissance du trafic, qui finira par absorber une partie de la capacité existante, et par la rationalisation. La communauté financière s'attend encore à d'importants efforts de rationalisation de notre industrie dans le monde entier.

L'autre problème, c'est que beaucoup de compagnies ont emprunté pour acquérir d'autres entreprises, qu'elles ont payées très cher, pour acquérir au prix fort des licences d'utilisation du spectre — surtout en Europe — et pour faire d'autres formes d'investissements. Par conséquent, l'industrie est beaucoup trop endettée comparativement à ce qu'elle peut soutenir en permanence. Encore là, les dirigeants de ces entreprises doivent redresser la situation.

Partout dans le monde, les compagnies de téléphone en place, par exemple en Allemagne, en Grande-Bretagne, en France, en Italie et même en Amérique du Nord, ont énormément de mal à réduire cet endettement excessif au moment même où elles sont toutes en difficulté. Si vous ajoutez à cela les changements sous-jacents dans notre industrie, qui nous obligent à investir des sommes importantes dans les nouvelles technologies, et le fait que les revenus des activités traditionnelles sont en déclin, vous comprendrez pourquoi les investisseurs sont quelque peu sceptiques en ce moment.

The telecommunications business used to be mainly a voice business. The revenues used to come from long distance and local voice traffic. Those two businesses have entered a permanent state of decline. It is still a growth industry but the growth is shifting to mobile, to Internet and to data. Considerable investment is needed in all those areas to sustain and participate in that growth.

All of that is causing a rather interesting time in an industry that, however, is still expected to grow at more than double the growth in the economy. Therefore, it is an industry that should be healthy and should have positive prospects but which is currently undergoing a significant adjustment period and a challenge.

In these circumstances, investment in rural territory — particularly in such vast rural territory as Canada — is a particular challenge. When we opened up the markets to competition, we changed the basic economic premise of the industry, which was that there was a closed pool of funds that could be redistributed from business to residence, from urban to rural, from long distance to local, to help sustain the roll out of the infrastructure across this country.

When you introduce competition, you no longer control the entire pool of funds. The entrants do not participate in investment in the rural parts of the country and suddenly some of the investments have to stand on their own.

Bell Canada has a long-standing relationship with those customers, and we are very sensitive to the responsibilities that come with that. In response to these challenges, we have established investment programs, running two, three or four years, so that we could tackle the issue in a concerted fashion and put investment plans through the regulatory process for support as required that enabled us to continuously upgrade the service to our rural customs.

We are aware that telecommunications capability and telecommunications infrastructure can be more important in rural Canada than in urban Canada. It is obvious that if you are in downtown Toronto you have access to all kinds of things as well as economic activity without necessarily everything going through the telecommunications system. However, if you are in rural Canada, then up-to-date modern communications is essential if you are to plug into the broader economy and knowledge base.

I would like to provide some examples in our recent history to give you a sense of how we have dealt with this problem, where we are currently and what needs to be done.

Traditionnellement, l'industrie des télécommunications s'occupait surtout de transmission de la voix. Ses revenus provenaient des échanges vocaux interurbains et locaux, mais ces deux secteurs ont amorcé un déclin permanent. Nous sommes encore une industrie en croissance, mais cette croissance se produit maintenant dans les secteurs de la téléphonie mobile, d'Internet et des échanges de données. Il faut des investissements considérables dans tous ces secteurs pour soutenir cette croissance et y participer.

Tous ces éléments font que notre industrie traverse une période assez intéressante, même si sa croissance devrait demeurer plus de deux fois supérieure à celle de l'ensemble de l'économie. Par conséquent, c'est une industrie qui devrait être en santé et présenter des perspectives positives, mais qui passe actuellement par une période d'ajustement très pénible.

Dans ces conditions, il est particulièrement difficile d'investir dans les régions rurales — surtout dans un territoire aussi vaste que celui du Canada. Quand nous avons ouvert les marchés à la concurrence, nous avons modifié la prémisse économique de base de l'industrie, à savoir qu'il y avait une réserve de fonds déterminée qui pouvait être redistribuée du service d'affaires au service résidentiel, des villes aux régions rurales, des services interurbains aux services locaux, pour aider à soutenir l'établissement de l'infrastructure d'un bout à l'autre du pays.

Quand on permet la concurrence, on ne contrôle plus l'ensemble de la réserve de fonds. Les nouveaux venus ne contribuent pas aux investissements dans les régions rurales du pays et, tout à coup, certains de ces investissements doivent devenir rentables.

Bell Canada entretient depuis longtemps des liens avec les clients de ces régions, et nous sommes très sensibles aux responsabilités qui en découlent. Pour relever ces défis, nous avons mis en place des programmes d'investissement de deux, trois ou quatre ans visant à nous permettre de nous attaquer au problème de façon concertée et de soumettre des plans d'investissement aux autorités de réglementation afin d'obtenir le soutien nécessaire pour améliorer sans cesse le service offert à nos clients des régions rurales.

Nous sommes conscients du fait que la capacité et l'infrastructure en matière de télécommunications ont souvent plus d'importance dans les régions rurales que dans les villes du Canada. Il est évident que, si vous vous trouvez au centre-ville de Toronto, vous avez accès à une foule de choses, à une importante activité économique, sans avoir nécessairement besoin de passer par le réseau de télécommunications. Cependant, si vous vivez en région rurale, les communications à la fine pointe de la technologie sont essentielles pour vous permettre d'avoir accès à l'ensemble des connaissances existantes et de l'activité économique.

J'aimerais vous citer quelques exemples tirés de notre histoire récente pour vous donner une idée de ce que nous avons fait pour nous attaquer à ce problème, de ce que nous faisons actuellement et de ce qu'il reste à faire.

We introduced a switching modernization program. One million customers benefited in expanding their local calling areas and gaining fully modernized digital switches. We spent \$200 million on the switches and \$26 million to enhance transport capacity for the additional traffic generated.

Between 1998 and 2001, we invested another \$200 million to provide single-line service to all remaining party line customers. We had approximately 50,000 customers on party lines, which is a small percentage of our customer base. Nonetheless, it was a significant problem for those people and for us to address. By the end of 2001, we had provided single party service to all customers who wanted it.

The remaining problem was the issue of unserved and underserved territory. Throughout this period there developed areas of our territory that we did not reach and could not provide service. Some of those areas might be seen as reasonably distant from existing facilities. These areas were simply pockets where distant neighbours had telephone service, yet they did not have it. We had to go through the regulatory process for this because if to spend this kind of money in rural areas the money must come from somewhere. It must come from a pool where everyone contributes and a public body must decide how that money should be spent and whether the plans are equitable across the country.

We have proposed this \$31 million service improvement program to the CRTC. The CRTC has asked all the phone companies to make similar proposals and to establish reasonably common standards across the country. The \$31 million in our plan will cover a little more than 5,000 homes and businesses in 527 different localities.

The commission set out a few standards and asked us to indicate the maximum we will spend to cover the reach. We will reach customers where the spending will be up to about \$25,000 for a single customer and for seasonal residents, up to \$5,000. The average for the 5,000 homes and businesses covered would mean that we would spend \$6,000 per customer with a maximum of \$25,000 per customer.

I will give you an idea of what that represents. If we spend \$25,000 to serve a customer, it will cost us \$500 per month. We will charge that customer \$25 or \$30 a month. That is a big subsidy to bear. When there are many customers like that, the customer base of various players in the industry pays for the subsidy system. A reasonable amount must be spent on that.

We did customer surveys throughout our territory in 2000-01. We identified where customers wanted service and how many would take it if it were available. Surprisingly, we found in our

Nous avons lancé un programme de modernisation de l'équipement de commutation. Un million de clients en ont bénéficié parce que leur zone d'appel locale a été étendue et qu'ils ont maintenant accès à des commutateurs numériques entièrement modernisés. Nous avons dépensé 200 millions de dollars pour ces commutateurs et 26 millions pour améliorer notre capacité de transport afin de tenir compte du trafic additionnel.

Entre 1998 et 2001, nous avons aussi investi 200 millions de dollars pour offrir le service de ligne individuelle à tous nos clients qui avaient encore une ligne partagée. Nous en avons environ 50 000, ce qui représente un faible pourcentage de notre clientèle. Cependant, c'était un problème important pour ces gens-là et nous devons nous en occuper. À la fin de 2001, nous étions en mesure d'offrir le service de ligne individuelle à tous les clients qui le désiraient.

Il restait le problème des zones non desservies ou mal desservies. Tout au long de cette période, il s'est développé sur notre territoire des secteurs que nous ne pouvions pas atteindre et où nous ne pouvions pas offrir le service. Dans certains cas, ces endroits étaient raisonnablement isolés des installations existantes. Il s'agissait simplement de poches où les gens n'avaient pas le téléphone, même si des voisins éloignés l'avaient. Nous avons dû soumettre la question aux autorités de réglementation parce que, si nous devons dépenser des montants de cet ordre-là dans les régions rurales, il faut bien que l'argent vienne de quelque part. Il doit venir d'une caisse commune, à laquelle tout le monde contribue, et il faut qu'un organisme public décide comment il sera dépensé et si les plans d'action établis sont équitables pour l'ensemble du pays.

Nous avons proposé au CRTC un programme d'amélioration du service de 31 millions de dollars. Le CRTC a demandé à toutes les compagnies de téléphone de présenter des propositions semblables et d'établir des normes à peu près communes pour l'ensemble du pays. Les 31 millions de dollars que nous prévoyons couvriront un peu plus de 5 000 résidences et entreprises dans 527 localités différentes.

Le conseil a établi quelques normes et nous a demandé d'indiquer le montant maximum que nous étions prêts à dépenser pour la clientèle que nous voulions rejoindre. Dans certains cas, nous pourrions devoir dépenser jusqu'à 25 000 \$ pour un seul client, et jusqu'à 5 000 \$ pour les clients saisonniers. La moyenne, pour les 5 000 résidences et entreprises couvertes, serait donc de 6 000 \$ par client, avec un maximum de 25 000 \$ par client.

Je vais vous donner une idée de ce que cela représente. Si nous dépensons 25 000 \$ pour servir un client, il nous en coûtera 500 \$ par mois. Mais nous ne facturerons à ce client que 25 \$ ou 30 \$ par mois. C'est une énorme différence à subventionner. Quand il y a beaucoup de clients de ce genre, l'ensemble des clients des divers intervenants de l'industrie paient pour ces subventions. Il faut y consacrer un montant raisonnable.

Nous avons effectué des sondages sur l'ensemble de notre territoire en 2000-2001, afin de déterminer où les clients souhaitaient obtenir le service et combien s'abonneraient s'il

survey that some people are used to not having a phone do not want one. However, the majority do want one.

On the next page are the commission's directions to everyone about how the service extension plans are to be carried out. The CRTC held hearings last fall and their decision is expected in April of this year.

Next, I will talk about the infrastructure — namely, the question of high speed Internet service. We started offering high speed Internet in Bell Canada territory, in late 1997 and we rolled it out in 1999. We saw that under the existing technology we would cover only slightly more than half of our customer base.

We decided on an investment program to be carried out in the 2000-04 period at a cost of \$1.5 billion to extend the reach of DSL, which is high speed Internet. We introduced new technology to provide high speed access not only in the traditional big central office buildings but to roll on out in remote switching equipment and to extend it to quite a few added exchanges and localities.

As a result, we will reach 80 per cent of our customer base after this very expensive investment. High speed Internet in Canada is among the most advanced in the world. Twenty per cent of Canadian homes have high speed Internet through cable, telephone or other choices compared with 10 per cent of homes in the U.S have high speed Internet. It is lower than that in most other countries. In effect, high speed Internet in Canada is becoming a mass-market product earlier than in most other countries.

Perhaps because of that, it is priced much lower in Canada. It is priced at \$40 or \$45 Canadian whereas the comparable service in the U.S. is priced at about \$80 Canadian. It is very difficult to make the service economic. That problem is incurred worldwide.

Through adopting new technology, we have made many changes on how we provide the service to reduce the cost. We think that we will be able to justify reaching 80 per cent of our customer base.

In the National Broadband Task Force that was commissioned and reported last year to the Minister of Industry, we surveyed the plans of telephone companies, cable companies and all providers across the country. It turned out that for this number of 80 per cent, the economics and challenges for all providers are similar. When you put everyone together that is the percentage reached. Everywhere across the country, the service providers would reach about 80 per cent of the population.

That excludes 20 per cent of the population but that 20 per cent of the population is in 80 per cent of the communities. Obviously, when you serve the big communities

était offert. Chose étonnante, nous avons constaté que certaines personnes ont l'habitude de se passer de téléphone et qu'elles n'en veulent pas. Mais la majorité aimeraient bien l'avoir.

La page suivante porte sur les directives du conseil à toutes les entreprises au sujet de l'application des plans d'extension du service. Le CRTC a tenu des audiences à l'automne dernier et doit rendre sa décision en avril.

Je voudrais maintenant vous parler de l'infrastructure, et en particulier du service Internet à haute vitesse. Nous avons commencé à offrir ce service à la fin de 1997 sur le territoire de Bell Canada, et nous l'avons étendu en 1999. Nous avons constaté qu'avec la technologie existante, nous ne pouvions couvrir qu'un peu plus de la moitié de notre clientèle.

Nous avons décidé de nous lancer dans un programme d'investissement qui s'échelonne entre 2000 et 2004, au coût de 1,5 milliard de dollars, pour étendre la portée de la technologie DSL, c'est-à-dire du service Internet à haute vitesse. Nous avons mis en place une nouvelle technologie qui nous permet d'offrir l'accès à haute vitesse non seulement dans les grands immeubles à bureaux centralisés, comme c'était le cas jusqu'ici, mais aussi dans les centres de commutation éloignés, et d'étendre le service dans bon nombre de circonscriptions téléphoniques et de localités supplémentaires.

Ce programme d'investissement très coûteux nous permettra de rejoindre 80 p. 100 de notre clientèle. Le Canada est un des pays les plus avancés au monde en ce qui concerne le service Internet à haute vitesse. Vingt pour cent des foyers canadiens y ont accès par câble, par téléphone ou par d'autres voies, comparativement à 10 p. 100 des foyers américains. Et c'est encore plus bas dans la plupart des autres pays. En fait, au Canada, le service Internet à haute vitesse est en train de devenir un produit de masse plus rapidement que dans la plupart des autres pays.

C'est peut-être pour cette raison que le prix du service y est beaucoup plus bas, à 40 \$ ou 45 \$CAN, alors que le service comparable aux États-Unis coûte environ 80 \$CAN. Il est très difficile d'offrir ce service de façon économique. C'est un problème dans le monde entier.

En adoptant une nouvelle technologie, nous avons apporté de nombreux changements dans notre façon d'offrir le service afin d'en réduire le coût. Nous pensons pouvoir justifier notre objectif d'atteindre 80 p. 100 de notre clientèle.

Avec le Groupe de travail national sur les services à large bande qui a été constitué et qui a présenté son rapport l'an dernier au ministre de l'Industrie, nous avons examiné les plans d'action des compagnies de téléphone, des câblodistributeurs et de tous les fournisseurs de service du pays. Il s'est avéré que, pour ce chiffre de 80 p. 100, les considérations économiques et les difficultés sont les mêmes pour tous les fournisseurs. Quand on met tout le monde ensemble, c'est le pourcentage qu'on obtient. Partout au pays, les fournisseurs de service pourraient rejoindre environ 80 p. 100 de la population.

Cela exclut 20 p. 100 de la population, mais ces 20 p. 100 sont éparpillés dans 80 p. 100 des communautés. Évidemment, quand on dessert des grandes villes comme Toronto et Montréal, on

such as Toronto and Montreal, you pick up most of the population. We recognize that is a societal challenge of some importance because, as I mentioned, the value of advanced communications is even greater in rural Canada than it is in urban Canada.

That report has been tabled. There is a question as to whether and how the government should move in and help solve the problem. There is reluctance in the country for the government to become involved in funding something that they see the private sector competing strongly to roll out. People are uneasy about the government funding what some might perceive as a luxury. There is also some discomfort about how much the government should do and how much the private sector should pick up.

We have been consistent throughout this process in saying that we recognize the societal challenge and the importance to our society of reaching all Canadians with high-speed Internet for economic and personal development reasons. We recognize that the primary role should be the private sector and that we do not want public money spent where it is not needed. On the other hand, we do recognize that there are parts of the country where it seems that no one will go. We are prepared to see the government play a role and to partner, as need be. This is a problem that must be addressed; the right mix between the public and the private roles must be found; and the right approach must be found.

This problem has been addressed in the Province of Alberta where Bell Canada, coming out of Ontario and Quebec, actually participated in a public/private partnership in the Alberta SuperNet. The idea was to connect communities to the backbone. One of the biggest problems in the economics of providing high-speed Internet in a smaller community is that it costs a lot of money to transport the traffic back to the core networks, which take, for example, the Internet traffic down to the highly visited sites in California, Toronto, Montreal, or elsewhere in the world.

Therefore, in addition to the challenge of rolling out the infrastructure locally, customers on high-speed Internet generate a great deal of traffic. That traffic then costs a lot of money to transport. It can be over a long distance, although sometimes the distance can actually be quite short. A community on the fringes of a major metropolitan may not be connected. A national fibre network might be going right by that community, yet they are still not connected. It costs almost as much to break out and connect into that nearby national fibre network as it costs to construct another fibre. That is one of the biggest problems.

The Alberta Government solved that by committing to spending a certain amount of money each year on telecommunications, put that business out to bid and put some added business out to bid. They say that they will connect all the public institutions — schools, health facilities and government offices. They say that they will pay for that service. They ask, "With that amount of money on the table, how much will you, the private enterprise, step up and build on your own to cover?" For

rejoins la majeure partie de la population. Nous reconnaissons que c'est un défi de société d'une certaine importance parce que, comme je l'ai déjà mentionné, les communications de pointe sont encore plus précieuses dans les régions rurales que dans les villes du Canada.

Ce rapport a été déposé. Il s'agit de savoir si le gouvernement devrait intervenir pour aider à résoudre ce problème et, si oui, comment. Un peu partout au pays, les gens répugnent un peu à voir le gouvernement financer un service pour lequel les entreprises privées se livrent une forte concurrence. Ils n'aiment pas l'idée que le gouvernement subventionne quelque chose que certains perçoivent comme un luxe. Ils ne savent pas très bien non plus quelle part devraient assumer respectivement le gouvernement et le secteur privé.

Nous avons dit depuis le départ que nous étions conscients de ce défi de société et de l'importance, pour notre société, d'offrir à tous les Canadiens l'accès au service Internet à haute vitesse pour leur permettre de se développer sur le plan économique et personnel. Nous reconnaissons que c'est le secteur privé qui doit jouer le premier rôle à cet égard et qu'il ne faut pas puiser dans les fonds publics là où ce n'est pas nécessaire. En revanche, nous constatons qu'il y a des régions du pays où personne ne semble vouloir s'implanter. Nous sommes prêts à voir le gouvernement intervenir au besoin. C'est un problème qu'il faut régler; il faut établir la juste combinaison de fonds publics et privés, et trouver la bonne approche.

Ce problème a été résolu en Alberta, où Bell Canada est sortie de l'Ontario et du Québec pour participer à un partenariat public/privé dans le cadre du SuperNet. L'idée était de relier les communautés au réseau de base. Un des principaux problèmes économiques que pose la fourniture du service Internet à haute vitesse dans les petites communautés, c'est qu'il en coûte très cher pour réacheminer le trafic vers les réseaux centraux, qui acheminent par exemple le trafic Internet vers les sites très fréquentés de Californie, de Toronto, de Montréal ou d'ailleurs dans le monde.

Par conséquent, les clients abonnés au service Internet à haute vitesse génèrent beaucoup de trafic, ce qui ajoute aux difficultés d'installation de l'infrastructure au niveau local. Ce trafic coûte très cher à transporter. Les distances peuvent être très grandes, quoiqu'elles soient parfois assez courtes. Il peut arriver qu'une communauté située en périphérie d'un important centre urbain ne soit pas branchée. Cette communauté peut être traversée par un réseau national de fibre optique sans être branchée pour autant. C'est presque aussi coûteux de se brancher à ce réseau national situé à proximité que d'en construire un nouveau. C'est un des principaux problèmes.

Le gouvernement de l'Alberta a réglé ce problème en s'engageant à dépenser un certain montant chaque année pour les télécommunications, et il a lancé des appels d'offres pour ces services et pour des services additionnels. Il veut brancher tous les établissements publics: les écoles, les établissements de soins de santé et les bureaux du gouvernement. Il dit qu'il va payer pour ce service et il demande: «Avec le montant que nous avons mis sur la table, qu'est-ce que vous — l'entreprise privée — avez l'intention

the rest, the government said that it would pay to reach an added number of communities. However, when that facility is built at our expense, it will be open to any service provider that wants to use it.

This slide shows that the SuperNet project is beginning to roll out. Obviously, it takes a while to construct these things. If you want to achieve a result two to four years down the road, you must realize that it will take three or four years before something can be put out to tender. It takes time to go through that bidding process, agree on the pace of construction and begin the work. The map on the overhead shows that there is extensive coverage of communities, large and small, in Alberta.

The wireless service is another area of interest in rural Canada. Our mobile phone service in Ontario and Quebec reaches up to 95 per cent of the population. We have spent a lot of money to roll out that network. Again, rolling out a wireless network is a major economic challenge, but the basic coverage is there.

We are now proceeding with digital capability over that basic network. We have already begun the third generation of wireless capability that is being explored worldwide in terms of providing the most advanced data services.

To help deal with the economic challenges of this industry, we discuss solutions with our competitors — and this is happening around the world. Companies have faced the costs of buying spectrum licences and rolling out the network, and they almost hit a financial wall. Around the world, some of the fiercest competitors have been forced to get together to share the expenses of infrastructure so that rolling out is economical feasible.

In Canada, we have agreed with our primary competitors that we would use parts of their network in their territory and that they would use parts of our network in our territory. Although this means that we are allowing our competitor to compete for our customers more easily, it was a financial necessity to realize that we both had to operate that way.

I have provided a map showing the coverage and locations of our mobile service operations. In this way, we can cover pretty well all the places where there is any significant amount of population.

Finally, I wish to indicate a few examples of the kinds of partnering projects that we, as a major corporation and a supplier of essential infrastructure, are doing in our communities. First is the provision of high-speed data access to 80 communities in Northern Ontario. There is also the data services improvement project where we have equipped 270 communities in Southern Ontario with a platform to provide data services. Obviously, voice is important but in this day and age, data is also important to conducting business. We also have a community development

de faire et de bâtir vous-mêmes pour compléter?» Pour le reste, le gouvernement a indiqué qu'il paierait pour rejoindre un nombre accru de communautés. Cependant, quand les installations auront été mises en place à nos frais, elles seront à la disposition de tous les fournisseurs de service qui voudront les utiliser.

Cette diapositive montre que le projet SuperNet commence à se déployer. Évidemment, il faut du temps pour bâtir ce genre de chose. Si vous voulez obtenir un résultat deux à quatre ans plus tard, vous devez comprendre qu'il faut de trois à quatre ans avant de pouvoir lancer des appels d'offres. Il faut du temps aussi pour tout le processus d'appels d'offres, et pour s'entendre sur le rythme de construction et entreprendre les travaux. La carte présentée sur cette diapositive montre qu'il y aura de nombreuses communautés, grandes et petites, qui seront couvertes en Alberta.

Le service sans fil est un autre secteur qui intéresse les Canadiens des régions rurales. Notre service de téléphonie mobile en Ontario et au Québec rejoint jusqu'à 95 p. 100 de la population. Nous avons dépensé beaucoup d'argent pour implanter ce réseau. Encore là, la mise en place d'un réseau sans fil est une entreprise économique majeure, mais la couverture de base est là.

Nous commençons maintenant à numériser notre réseau de base. Nous en sommes déjà à la troisième génération d'installations sans fil, qui font l'objet d'essais dans le monde entier dans le but de fournir les services les plus avancés de transmission de données.

Pour aider à résoudre les difficultés économiques de l'industrie, nous discutons de diverses solutions avec nos concurrents — comme cela se fait dans le monde entier. Les compagnies ont dû assumer les coûts liés à l'achat de licences d'utilisation du spectre et au déploiement du réseau, et elles ont connu de graves difficultés financières. Partout dans le monde, des entreprises qui se livraient pourtant une concurrence féroce ont été forcées de se regrouper pour partager les dépenses d'infrastructure afin que ce déploiement soit économiquement faisable.

Au Canada, nous nous sommes entendus avec nos principaux concurrents; nous allons nous servir d'une partie de leur réseau sur leur territoire et ils vont faire la même chose sur notre territoire. Même si cela signifie qu'ils pourront nous faire concurrence plus facilement auprès de nos clients, il était nécessaire, pour des raisons financières, de comprendre que nous devons tous fonctionner de cette façon-là.

Je vous ai apporté une carte montrant la couverture et l'emplacement de nos opérations de téléphonie mobile. De cette façon, nous pouvons couvrir à peu près tous les endroits où on retrouve une population relativement nombreuse.

Pour finir, je voudrais vous citer quelques exemples des types de projets de coopération auxquels nous participons dans nos communautés, à titre de grande entreprise et fournisseur d'une infrastructure essentielle. Premièrement, nous offrons l'accès au service de transmission de données à haute vitesse dans 80 communautés du nord de l'Ontario. Dans le cadre de notre projet d'amélioration des services, nous avons aussi équipé 270 communautés du sud de l'Ontario d'une plate-forme permettant de fournir des services de transmission de données.

fund where we support, in a targeted way, economic development projects in our communities. We have such projects as “Bridges to Better Business” and the “E-commerce Road Show” to help people learn about the benefits and value of e-commerce. That is a significant avenue for economic development.

In summary, we have a long-standing presence and relationship with rural Canadians. Even under significantly changing economic and operating circumstances, we are making the investments in modernization of our infrastructure, improvements to service and the extension of the reach of our facilities. We are obviously intending to stay around and be a partner in development with rural Canadians for a long time.

The Chairman: Should we have questions now and then hear from the witnesses from SaskTel?

Senator Tkachuk: Why do we not have the presentation by SaskTel?

The Chairman: We will ask questions, then.

I live in a rural area. When I drive from Estevan to Regina, my cell phone has no service about five times in different areas. That raises the problem faced by people in rural Canada, and you have touched on that. Two years ago, my phone was ringing with AT&T and other companies wanting to supply services. It appeared that these companies were waiting for wireless to come in so they could jump in and take over the telephone business. When my wife switched phone services, I wanted to switch back to SaskTel right away because I was concerned that we would not have any phone service in our area if that continued. We are now the most urbanized country in the world. We face serious challenges in the North, especially in Saskatchewan and parts of Manitoba. Alberta may have deep enough pockets to fund the support there, as you indicated in your presentation.

Will Bell Canada stick with us, or will you get into conflict with SaskTel, the Atlantic telephone companies and Manitoba Telephone? Do you get along well with SaskTel?

Mr. Courtois: Yes we do. We are competing head to head with Telus, which operates from the highly prosperous provinces at the western end of the country. Realistically, we expect both of us will concentrate our efforts on the urbanized areas in our respective territories. That is what you find with our competitors. There are many competitors, and, as I mentioned, the financial community believes there are too many and they will be sick until there is consolidation.

Évidemment, la transmission de la voix est importante, mais de nos jours, la transmission des données l'est tout autant pour la conduite des affaires. Nous avons aussi un fonds de développement communautaire grâce auquel nous appuyons, de façon sélective, divers projets de développement économique dans nos communautés. Nous avons des projets comme «L'entraide, une solution d'affaires» et des salons itinérants sur le commerce électronique pour aider les gens à comprendre les avantages et la valeur du commerce électronique. C'est une importante avenue de développement économique.

Pour résumer, il y a déjà longtemps que nous sommes présents dans les régions rurales du Canada et que nous entretenons des relations avec les gens de ces régions. Même si la situation économique et les conditions d'exploitation changent considérablement, nous faisons les investissements nécessaires pour moderniser notre infrastructure, améliorer notre service et étendre la portée de nos installations. Nous sommes là pour rester et nous avons bien l'intention de continuer encore longtemps à participer au développement des régions rurales du Canada.

Le président: Devrions-nous passer aux questions tout de suite et entendre ensuite les témoins de SaskTel?

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi ne pas entendre la présentation de SaskTel?

Le président: Nous allons donc passer aux questions.

Je vis en région rurale. Quand je voyage entre Estevan et Regina, il y a cinq endroits différents où mon cellulaire ne fonctionne pas. Cela reflète le problème auquel font face les Canadiens des régions rurales, et dont vous avez déjà parlé. Il y a deux ans, je recevais constamment des appels d'AT&T et d'autres compagnies qui voulaient m'offrir leurs services. On aurait dit que ces compagnies attendaient l'arrivée du sans fil pour prendre le contrôle de l'industrie téléphonique. Quand ma femme a changé de fournisseur, j'ai voulu retourner immédiatement à SaskTel parce que je craignais que nous n'ayons plus de service de téléphone dans notre région si les choses continuaient ainsi. Nous sommes maintenant le pays le plus urbanisé au monde. Nous avons de sérieux problèmes dans le Nord, surtout en Saskatchewan et dans certaines régions du Manitoba. L'Alberta a peut-être les poches assez bien garnies pour soutenir le service, comme vous l'avez indiqué dans votre présentation.

Est-ce que Bell Canada va continuer à nous servir, ou si vous allez entrer en conflit avec SaskTel, avec les compagnies de téléphone des provinces Atlantiques et avec la Société de téléphone du Manitoba? Est-ce que vous vous entendez bien avec les gens de SaskTel?

M. Courtois: Oui. Nous sommes en concurrence directe avec Telus, qui est basée dans les provinces prospères de l'ouest du pays. Pour être réalistes, nous nous attendons à ce que nos deux entreprises concentrent leurs efforts sur les zones urbanisées de leur territoire respectif. C'est le cas de nos concurrents. Il y a beaucoup de concurrents et, comme je l'ai déjà dit, les milieux financiers estiment qu'il y en a trop et que la situation ne pourra pas s'améliorer tant qu'il n'y aura pas de rationalisation.

However, in rural Canada we realize that some of the competitors can come in and use our facilities to offer long distance or other services. What also happens is companies use the Internet to offer a variety of services and the basic Internet connection will still come from local phone companies. In that regard, we cooperate with the phone companies in Atlantic Canada, as well as SaskTel, in dealing with any public policy and technology issues.

Senator Fairbairn: Thank you for your presentation. It certainly touches — and I think most people in this room would agree — a critical situation that is facing our country. I am not sure we are aware of how deeply societal change is taking place, or will take place, unless we have an act of God that brings moisture to our land.

I come from southern Alberta, which is probably the most threatened area in the country right now. I have been a senator for 18 years, and although it has been said this is a drought cycle, it is not a cycle. There have been very few good years in those 18 years in our farm communities. The last few, and especially last year, have been disastrous.

It is not just an agricultural problem. It is a problem of the towns in rural areas in Western Canada. If there is not a viable agricultural base in their future, the alternatives are to develop their business and job possibilities within the community or leave. Depopulation is definitely happening.

The connecting links your businesses provide are a major part of a solution that would slow depopulation of our rural areas. Your presentation highlighted the difficulties your industry had with its rapid expansion and associated problems. I am aware of what happened in my own Province of Alberta. Is the alternative you offer to the current situation in rural Canada being factored in to how you deal with these areas? The Internet is not only a great thing to have, your industry may become the life-line that supports the existence of many of those at-risk towns that are valued by the people in them, along with the people in this room.

Is this part of your perspective? When you talk about the difficulties, is this factored into them?

Mr. Courtois: Obviously, we are in no position to resolve the underlying shifts in the agriculture and mining industries that have supported those communities over the years.

Senator Fairbairn: That is correct.

Mr. Courtois: What is now possible with modern capabilities is we can give communities a choice, to the extent that one can maintain a certain degree of activity or actually change over to a

Mais, dans les régions rurales du Canada, nous constatons que certains de nos concurrents peuvent se servir de nos installations pour offrir des services interurbains ou d'autres services. Ce qui se passe aussi, c'est que les compagnies se servent d'Internet pour offrir toute une gamme de services alors que le branchement de base à Internet va quand même venir des compagnies de téléphone locales. À cet égard, nous collaborons avec les compagnies de téléphone des provinces Atlantiques, de même qu'avec SaskTel, pour régler tous les problèmes liés à la politique publique et la technologie.

Le sénateur Fairbairn: Merci de votre présentation. Vous avez certainement évoqué — et je pense que la plupart des gens qui sont ici seront d'accord — une situation critique pour notre pays. Je ne suis pas certaine que nous soyons conscients de la profondeur des changements de société qui se produisent actuellement, ou qui vont se produire, à moins que Dieu ne vienne mettre fin à la sécheresse dans notre région.

Je viens du sud de l'Alberta, qui est probablement la région la plus menacée du pays à l'heure actuelle. Je suis sénateur depuis 18 ans et, même si on a dit que la sécheresse était cyclique, ce n'est pas vrai. Nos communautés agricoles ont connu très peu de bonnes années depuis 18 ans. Les dernières années, et surtout la toute dernière, ont été désastreuses.

C'est un problème qui ne touche pas seulement l'agriculture. Il touche aussi les petites villes des régions rurales de l'ouest du Canada. Si elles ne peuvent plus compter sur une agriculture viable, elles n'auront pas d'autre choix que de développer leurs entreprises et de créer de l'emploi dans leur propre communauté, sinon les gens devront s'en aller. Le dépeuplement est bel et bien une réalité.

Les liens que fournissent vos entreprises représentent une part importante de la solution qui ralentirait le dépeuplement de nos régions rurales. Vous avez expliqué dans votre présentation les difficultés que vous avez connues en raison de l'expansion rapide de votre industrie et des problèmes connexes. Je sais ce qui s'est passé dans ma province, en Alberta. L'option que vous offrez pour remédier aux problèmes actuels du Canada rural entre-t-elle en ligne de compte dans ce que vous voulez faire dans ces régions? Non seulement Internet est un excellent outil, mais votre industrie pourrait devenir un lien vital qui assurerait la survie de bon nombre de ces petites villes à risque, auxquelles sont attachés non seulement les gens qui y vivent, mais également ceux qui se trouvent ici même dans cette pièce.

Est-ce que cela entre en ligne de compte dans vos réflexions? Quand vous parlez des difficultés, est-ce que vous tenez compte de cet aspect-là?

M. Courtois: Naturellement, nous ne sommes pas en mesure de corriger les changements sous-jacents dans l'agriculture et dans l'industrie minière, qui assureraient traditionnellement la subsistance de ces communautés.

Le sénateur Fairbairn: En effet.

M. Courtois: Mais avec la technologie moderne, nous pouvons donner le choix à ces communautés, en ce sens qu'elles peuvent maintenir un certain degré d'activité ou même opter pour un

different type of economic activity that will still be located there. The availability of advanced communications enables the community to try to exercise that choice by reaching out to the outside world to sell products to help maintain a high degree of service. Sometimes a community can attract activity.

For example, in smaller towns in our territory, or in the territories of Telebec and Northern Telephone, we get involved with local groups to attract call centres to those communities. Call centres may not have the highest paying jobs, but they offer good working conditions — sometimes a couple of hundred jobs in a small community is a huge impact. Because call centres are location independent, we work actively with business people and decision-makers in the community to attract call centres from various locales — even from companies in the U.S.

We do similar things in terms of economic development, where we work with the local community to help something happen through the use of the telecommunications infrastructure.

Ms Linda Gervais, Vice-President, Federal Government Relations, Bell Canada: I should like to add two points. First, for rural investment, we must compete in the overall available capital portfolio. There must be a return. One of the challenges is that communities tend to compete with each other to obtain infrastructure or jobs. We have economic development officers within Bell Canada, who work with small communities to get them to put aside their rivalries as we can justify investment if there is a broader user base. They work with surrounding towns, and help them think about acting as a community to get investment in.

That has been very successful. We started this a few years ago in Ontario. We have regional managers in Quebec doing the same thing. It is not a perfect solution, but there are challenges within the towns. Bell has been facing huge needs to consolidate and downsize as we go through this massive transformation from a monopoly to competitor, from voice to Internet.

We have been operating differently. To ensure that we have roots back into those communities where we do not have as many employees, we have senior managers who become the advocates for specific regions and are responsible for maintaining relationships with the mayors and economic development people. They work closely with our economic development officers.

These are some things that we are trying to bring to the table. We recognize that if we are not there, you will not have AT&T fighting to provide service in Upper Rubber Boot, Saskatchewan. That is just the way it is.

nouveau genre d'activité économique qui se déroulerait chez elles. L'accès aux moyens de communications de pointe permet aux communautés d'exercer ce choix en tendant la main vers le monde extérieur pour vendre leurs produits et pour offrir un service de haut niveau. Les communautés peuvent parfois attirer de nouvelles activités.

Par exemple, nous travaillons avec les groupes locaux pour attirer des centres d'appel dans les petites villes de notre territoire, comme de celui de Télébec et de Northern Telephone. Les centres d'appel n'offrent peut-être pas les emplois les mieux payés, mais les conditions de travail y sont bonnes; quelques centaines d'emplois, dans une petite communauté, peuvent parfois avoir d'énormes retombées. Comme ces centres d'appel peuvent fonctionner n'importe où, nous travaillons activement avec les gens d'affaires et les décideurs de ces communautés pour attirer des centres de différentes entreprises, et même de compagnies américaines.

Nous faisons le même genre de chose sur le plan du développement économique; nous travaillons avec les gens de l'endroit pour aider à faire avancer les choses grâce à l'utilisation de l'infrastructure de télécommunications.

Mme Linda Gervais, vice-présidente, Relations avec le gouvernement fédéral, Bell Canada: J'aimerais ajouter deux choses. Premièrement, pour les investissements dans les régions rurales, nous devons faire concurrence aux autres pour le montant global des capitaux disponibles. Il doit y avoir un certain rendement. Un des problèmes, c'est que les communautés se font souvent concurrence entre elles pour obtenir l'infrastructure ou les emplois. À Bell Canada, nous avons des agents de développement économique qui travaillent de concert avec les gens des petites communautés pour les aider à mettre leurs rivalités de côté puisque nos investissements se justifient plus facilement s'il y a un plus grand nombre d'utilisateurs. Ces agents travaillent avec les gens de villes voisines et les aident à fonctionner ensemble pour attirer les investissements.

Ces efforts ont été couronnés de succès. Nous avons commencé il y a quelques années en Ontario. Nous avons aussi des directeurs régionaux qui font la même chose au Québec. Ce n'est pas une solution parfaite; il y a des problèmes à l'intérieur des villes. Bell a grand besoin de rationaliser ses opérations et de réduire ses effectifs en cette période de profonde transformation, d'une situation de monopole à un univers de concurrence, d'un rôle de transmission de la voix à celui de fournisseur de service Internet.

Nous ne fonctionnons plus comme avant. Pour bien nous enraciner dans les communautés où nous n'avons pas beaucoup d'employés, nous avons des cadres supérieurs qui sont chargés de défendre les intérêts de certaines régions et d'y entretenir des liens avec les maires et les responsables du développement économique. Ils travaillent en étroite collaboration avec nos agents de développement économique.

Voilà quelques-unes des choses que nous essayons de mettre en place. Nous savons bien que, si nous ne sommes pas là, ce n'est pas AT&T qui va se battre pour offrir le service à Upper Rubber Boot, Saskatchewan. C'est la vie!

However, we still must have an economic basis for it. Even in Alberta, about 20 per cent of the population will not be touched by the SuperNet. Even in Alberta — which is probably one of the most innovative approaches brought to bear — there are still significant challenges. That is the reality of this country.

Senator Fairbairn: No one wants to be alarmist but at this point, we have in some parts of Canada no option other than that, when lives are guided and run by the weather. This is always hard for people who really do not want to have to move to an alternative. What you have been saying today indicates your sensitivity to it.

However, your role economically as a player in some of these areas will probably become much more critical than it has been to date.

The Chairman: I wish to point out that one of the positive things about this committee is that we feel that communications is a two-way street. Our resources — fisheries, lumber, gas and oil, agriculture, mining, forestry, potash — all come from rural Canada. They are the engines that drive this country. Yet, politically, we do not have — as Senator Fairbairn said — much defence anymore. We try to point out how important this is to Canada.

We would engage your participation in that area because communication is very important. Whether you are lumbering in northern B.C, if you are drilling for oil in southern Saskatchewan, or if you are working in the North, we have representations here. We need communication.

Certainly there will be times when you sit down at the table with the powers that be and the challenges that exist and you can have a voice in helping us communicate the importance of rural development in Canada.

Mr. Courtois: Certainly in areas where we have expertise, we can speak with authority. Obviously, there are areas in which we do not have expertise. It is a regular part of our discourse to tell decision-makers in the more urban parts of our country that the challenges and the contributions that advanced telecommunications capability can make are national issues that need to be addressed.

Senator Tkachuk: You talked a bit about the Internet and hooking up Alberta to the Internet. This is important — especially for hospitals and health care service providers — because you can move information to rural Saskatchewan or rural Alberta from specialists that usually reside in Regina, Saskatoon, Calgary and Edmonton.

I do not understand wireless that well. I use a cell phone. We talked about the cost of cable and telephones to move Internet and wireless service. Would it be helpful for people to get

Mais nous devons quand même respecter certaines contraintes économiques. Même en Alberta, il y a environ 20 p. 100 de la population qui ne sera pas touchée par le SuperNet. Même en Alberta — et pourtant, l'approche adoptée là-bas est probablement la plus innovatrice jusqu'ici —, il y a des problèmes importants. C'est une des réalités de notre pays.

Le sénateur Fairbairn: Personne ne veut être alarmiste, mais à l'heure actuelle, il y a des régions du Canada où les gens n'ont aucune autre option et où c'est la météo qui mène leur vie. C'est toujours difficile pour les gens qui ne veulent vraiment pas avoir à déménager pour trouver autre chose. Ce que vous avez dit aujourd'hui montre que vous êtes sensibles à la question.

Cependant, sur le plan économique, votre rôle dans certaines de ces régions va probablement devenir beaucoup plus essentiel qu'il ne l'a été jusqu'ici.

Le président: J'aimerais souligner qu'un des éléments positifs de notre comité, c'est que nous concevons les communications comme une voie à deux sens. Nos ressources naturelles — les pêches, le bois, le pétrole et le gaz, l'agriculture, les mines, les forêts, la potasse — viennent toutes du Canada rural. Ce sont les moteurs qui font avancer notre pays. Et pourtant, comme l'a dit Le sénateur Fairbairn, nous n'avons plus beaucoup de moyens de défense sur le plan politique. Nous essayons de montrer à quel point cette question est importante pour le Canada.

Nous serions heureux de votre participation à cet égard parce que les communications sont très importantes. Que ce soit pour exploiter les forêts du nord de la Colombie-Britannique, pour chercher du pétrole dans le sud de la Saskatchewan ou pour travailler dans le Grand Nord, nous avons des représentants dans toutes ces régions. Nous avons besoin de communications.

Il y aura certainement des occasions où vous pourrez rencontrer les autorités en place pour discuter des problèmes du jour et où vous pourrez joindre votre voix à la nôtre pour nous aider à faire comprendre l'importance du développement rural au Canada.

M. Courtois: Dans les domaines que nous connaissons, nous pouvons certainement parler d'autorité. Il est évident qu'il y a des domaines auxquels nous ne connaissons rien. Nous disons souvent aux décideurs des régions urbanisées du pays que les défis que les télécommunications de pointe peuvent permettre de relever, et les contributions qu'elles peuvent apporter, sont des questions d'intérêt national qu'il est important de régler.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez dit quelques mots sur Internet et sur les efforts pour brancher les Albertains à Internet. C'est important, surtout pour les hôpitaux et les fournisseurs de services de santé, parce que cela permettra de transmettre dans des régions rurales de la Saskatchewan ou de l'Alberta les connaissances de spécialistes qui vivent pour la plupart à Regina, Saskatoon, Calgary ou Edmonton.

Je ne comprends pas très bien la technologie sans fil, même si je me sers d'un cellulaire. Nous avons parlé du coût du câble et du téléphone pour assurer le service Internet et le service sans fil. Est-

connected to cable or to the Internet without having this entire underground infrastructure and all the other infrastructure problems?

Mr. Courtois: Yes, there are wireless solutions. The Alberta SuperNet project will be fibre. Some of it will be fixed wireless capabilities. There is also satellite.

Each of the technologies has its advantages and disadvantages, depending on the distance and the density you have to reach. Fixed wireless is good for mid-size density. It can have longer reach than wires on an economic basis, but it must be reasonably spread out because it does not have the capacity to handle fairly substantial density.

Satellite is definitely a necessary — and unavoidable — part of the solution. A good percentage of the population will simply never be reached with a wire or ground-base solution. It is difficult for society to justify spending the money to put a wire, a fibre or to run DSL technology to a farm that is miles away from any other connection. Luckily enough, not only is satellite of necessity the way to go, but satellite technology is improving quite significantly. There is a new generation of satellites coming downstream — called KA band — with a much smaller target of their various transponders. They can actually handle traffic back and forth. You could have a higher speed interactive Internet, perhaps not as high as what you will have out of the wire based solutions, but close.

The problem with the satellite business is that all the problems of the telecommunications industry are worse in the satellite business. Some of the problems and worries of the financial community with the telecommunications industry started with the satellite business. We had plans of people with billions of dollars to put up 20, 30, 80 or 100 satellites up in the sky and run these high capacity things. Those projects turned out to be good when money was free, but not sustainable when someone had to truly pay for it.

Therefore, the satellite industry is currently undergoing difficult times. There is a lot of consolidation and many projects are being shut down. Nonetheless, I firmly believe that a few years from now, we will see those satellites having a good market for themselves and also serving that very useful purpose. They will be able to handle many of the needs of small businesses, residential users, and so on.

To some degree, you can use satellite also to handle community institutions such as a health or educational facility. Those facilities require a lot more capacity than you would have normally through a KA band satellite. You can bring a higher

ce qu'il pourrait être utile que les gens puissent se brancher au câble ou à Internet sans avoir besoin de toute cette infrastructure souterraine, avec tous les problèmes que cela comporte?

M. Courtois: Oui, il y a des solutions sans fil. Le projet SuperNet, en Alberta, sera fondé sur la fibre optique. Dans certains cas, il y aura des installations sans fil fixes. Et il y a aussi le satellite.

Chacune de ces technologies a ses avantages et ses inconvénients, selon la distance à parcourir et la densité de population. Les installations sans fil fixes sont avantageuses pour les régions à densité moyenne. Elles peuvent avoir une plus grande portée que les installations de transmission par fil, de façon économique, mais elles doivent être raisonnablement bien réparties parce qu'elles ne peuvent pas soutenir une densité relativement substantielle.

Le satellite est certainement un élément nécessaire — et inévitable — de la solution. Il y a un fort pourcentage de la population que nous ne pourrions tout simplement jamais rejoindre grâce à la transmission par fil ou à un réseau de communications au sol. La société peut difficilement justifier les dépenses nécessaires pour installer un réseau de transmission par fil ou par fibre optique, ou encore pour appliquer la technologie DSL afin de desservir une ferme située à des milles de distance de tout autre abonné. Heureusement, la technologie du satellite est non seulement la voie de l'avenir, mais elle s'améliore considérablement. Il y a une nouvelle génération de satellites qui s'en viennent — ce qu'on appelle les satellites à bande KA — dont les transpondeurs sont beaucoup mieux ciblés. Ils peuvent en fait transmettre des signaux dans les deux sens. Il serait possible ainsi d'avoir une connexion interactive plus rapide à Internet, peut-être pas autant qu'avec une solution fondée sur la transmission par fil, mais presque.

Le problème, avec le satellite, c'est que toutes les difficultés que connaît l'industrie des télécommunications sont encore pires dans ce secteur. Dans certains cas, la communauté financière a commencé à s'inquiéter pour l'industrie des télécommunications à cause des satellites. Nous avons des projets pour lesquels des gens étaient prêts à investir des milliards de dollars pour envoyer dans les airs 20, 30, 80 ou 100 satellites de haute capacité et les faire fonctionner. Ces projets étaient intéressants quand l'argent ne coûtait rien, mais ils ne sont pas viables si quelqu'un doit vraiment en assumer les coûts.

Par conséquent, l'industrie du satellite vit actuellement des temps difficiles. Il y a beaucoup de rationalisation, et de nombreux projets sont abandonnés. Je suis quand même fermement convaincu que, d'ici quelques années, nous constaterons qu'il y a un très bon marché pour les satellites et que ces appareils seront très utiles. Ils pourront répondre à une bonne partie des besoins des petites entreprises, des résidences, et ainsi de suite.

Jusqu'à un certain point, le satellite peut également servir pour les établissements communautaires, par exemple dans le domaine de la santé ou de l'éducation. Ces installations ont besoin d'une capacité beaucoup plus élevée que celle que permet normalement

capacity signal to a central point in town and then connect with wireless or wires to those facilities that might require, for example, a video scan for medical purposes, which requires great capacity.

Yes, there will be a mixture of technologies. For a good portion of the Canadian population, there will be nothing else but satellite to reach them. At the moment, however, we have a bit of a lull.

There is a service on satellite. It gives you good capacity to take things down from the Internet, but to get back from it you have to use the phone line.

Senator Tkachuk: Is most of the research for that technology privately driven or a mixture of government and privately driven?

Mr. Courtois: It is mostly privately driven, although there is some mixture of public and private. There is work being done in Ottawa with the national research institutions. However, there is nowhere near the kind of public spending that you would have, for example, in the U.S. from military spending. Obviously, they spend much more money on research than we ever could in Canada. Sometimes, as a fall out of that, there are some commercializable products.

At the moment, certainly Telesat is quite involved with the government here and doing research in that area. It is definitely one of the leaders in the world.

Senator Tkachuk: Small towns — for example, Weyburn, Saskatchewan or smaller — receive cable service. Is it a difficult proposition for them to receive high speed Internet? Those small towns receive their signal from satellites. They plug everyone in and charge people money for the product. I always thought was a great business.

Mr. Courtois: Yes. You have two challenges there. One is to upgrade the cable systems so that it can handle two-way traffic and also to lose fewer data as they go back and forth. That is usually something that you can support out of the cable system and its own customers. As you say, it is a good business to have.

The second problem is taking all that traffic out of the community and out to the backbone. Whether you buy satellite capacity or you try to get it on fibre or other ways, it becomes expensive because your users go from dial-up Internet, where they can consume a certain quantity per month, to multiples of what they had before. You, as a service provider, then must pay to get that traffic in and out of the town.

In many cases, you will find both the cable system and the phone system able to offer high speed. That actually, in Canada, is probably the main reason why we have so much high speed

un satellite à bande KA. Il serait possible de transmettre un signal de haute capacité à un point central de la ville et de relier ensuite, avec ou sans fil, les établissements qui pourraient avoir besoin, par exemple, de services d'imagerie médicale exigeant une forte capacité.

Il y aura un mélange de technologies. Le satellite est la seule technologie permettant de rejoindre une bonne partie de la population canadienne. Pour le moment, toutefois, les choses sont au point mort.

Il y a un service par satellite. Il permet assez facilement d'aller chercher des choses sur Internet, mais pour le reste, il faut se servir du téléphone.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que la plus grande partie de la recherche au sujet de cette technologie est financée par le privé ou selon une combinaison du public et du privé?

M. Courtois: C'est surtout financé par le privé, bien qu'il y ait un certain mélange de fonds public et privé. Certains travaux se font à Ottawa en collaboration avec les établissements nationaux de recherche. Toutefois, les dépenses publiques dans ce domaine sont loin d'atteindre par exemple le niveau des dépenses militaires aux États-Unis. Il est clair que les Américains consacrent beaucoup plus d'argent à la recherche que nous ne pourrions le faire au Canada. Il arrive parfois que la recherche aboutisse à la fabrication de certains produits commercialisables.

Actuellement, il est certain que Telesat collabore étroitement avec le gouvernement et fait de la recherche dans ce domaine. C'est certainement un des chefs de file mondiaux.

Le sénateur Tkachuk: Des petites villes comme Weyburn, en Saskatchewan ou même des plus petites localités sont desservies par le câble. Est-il difficile pour ces localités de recevoir le service Internet à haute vitesse? Ces petites villes captent leurs signaux à partir des satellites. Tous les gens sont branchés et payent leur part du produit. J'ai toujours pensé que c'était un excellent système.

M. Courtois: En effet. Il y a deux obstacles à surmonter. Le premier est celui de l'amélioration du système de câble pour permettre d'accepter la circulation dans les deux sens et de permettre de perdre moins de données au cours des allers et retours. C'est généralement possible à partir d'un réseau de câble et c'est payant. Comme vous l'avez dit, c'est une bonne affaire.

Le deuxième problème consiste à cheminer toutes les communications en partance de la localité vers le tronçon principal. Que le serveur loue une fenêtre satellite ou qu'il ait recours à fibre ou à d'autres moyens, c'est un service coûteux, parce que les usagers passent du service Internet commuté qui leur permettait un certain nombre d'heures de connexion par mois, à un service beaucoup plus intense que celui qu'ils avaient auparavant. Le fournisseur de services, de son côté, doit alors prendre en charge les communications à l'entrée et à la sortie de la localité.

Dans beaucoup de cas, le réseau de câble et le réseau téléphonique peuvent offrir le service à haute vitesse. C'est d'ailleurs sans doute la principale raison pour laquelle le service

Internet compared to the U.S. and other countries. Those industries have been let at each other to compete for longer and on a more open basis than in other countries.

There are a number of communities where neither the cable operator nor the telephone operator can justify the cost of taking the traffic out. That is the impetus for projects such as Alberta's SuperNet and some of the things that the national broadband project studied. Can someone pay just to get the signal in and out of town? The local service provider can then commercially go out and offer the services.

Senator Tkachuk: The thing that prevents a cable operator from supplying telephone service, for example, or you providing cable service, is because the CRTC says that you cannot do that. Would not the combination of the two in a community be more efficient? In other words, you can have competition but if you go to a little town, who cares if you have competition? They will not pay any more because of all the other products.

Mr. Courtois: At the moment, it is not so much the CRTC that is preventing it. You must be pragmatic about it. You must decide that people will get competition or there is an opportunity to get competition. Reasonable people will normally understand what those conditions are.

You then get to a circumstance where you will not get competition and you will not get the services. In the northern parts of Quebec, the CRTC has actually allowed one of our telephone companies, Telebec, to buy out cable systems. There was not enough money out of the cable operations to upgrade the cable system from having just a minimum number of channels. By combining the two operations, there are some savings.

We have been able to upgrade the cable service similar to anything you would get in the largest cities. For the local population, it is a huge advantage. We can then use that common infrastructure to use high speed. As they are combined, we can afford to pay to get the signal in and out of town.

However, combining services is not a universal solution. Where the system can support competition, it will be more advantageous for customers. However, for rural Canada, we must be realistic; the point is to get the service to the population and find innovative solutions to approach the situation.

The Chairman: I have one more question to Bell Canada, and then we will hear from SaskTel. Could the representatives from Bell Canada remain at the table?

Mr. Courtois: Yes. I have to leave at 10 o'clock, but I will stay until that point. Mrs. Gervais will be pleased to stay.

Senator LaPierre: I am not a member of this committee but for the great work that I have done for this nation, I am a member of the Eastern Ontario Caucus. I have discovered rural Canada. It has brought me back to my roots.

Internet à haute vitesse est plus répandu au Canada qu'aux États-Unis et dans d'autres pays. Ces deux secteurs de l'industrie se font concurrence depuis plus longtemps et de manière plus ouverte que dans les autres pays.

En revanche, dans certaines localités, ni le câblodiffuseur, ni le service téléphonique ne peuvent justifier le coût d'acheminement des communications vers l'extérieur. Le projet national d'Internet à large bande s'est penché sur l'incidence de projets tels que le SuperNet en Alberta. L'utilisateur peut-il payer uniquement pour entrer et sortir de sa localité? Le fournisseur local de services peut ensuite offrir ces services sur une base commerciale.

Le sénateur Tkachuk: Pour le moment, le CRTC interdit à un câblodistributeur d'offrir un service de téléphone, par exemple, ou à vous d'offrir un service de câblodistribution. Ne serait-il pas plus efficace de combiner les deux services dans une localité. Autrement dit, la concurrence, c'est bien, mais qui en a besoin dans une petite ville? Les gens ne sont pas prêts à payer plus pour avoir tous les produits.

M. Courtois: Actuellement, ce n'est pas vraiment le CRTC qui s'y oppose. Il faut rester pragmatique. Vous devez accepter que les gens s'intéressent à la concurrence ou prendre conscience que la concurrence est possible. Les gens raisonnables connaissent normalement ces conditions.

Il peut arriver aussi qu'il n'y ait pas de concurrence et qu'il n'y ait pas de service. Dans les régions nordiques du Québec, le CRTC a d'ailleurs autorisé nos compagnies de téléphone, Télébec, à acheter des réseaux de câblodistribution. Le service de câblodistribution ne rapportait pas suffisamment pour permettre d'améliorer le réseau et d'offrir plus que le minimum de chaînes. La combinaison des deux services a permis de réaliser des économies.

Nous avons pu améliorer la câblodistribution de manière à offrir un service analogue à celui dont disposent les habitants des plus grandes villes. Pour la population locale, c'est un énorme avantage. Cela nous permet d'utiliser cette infrastructure commune pour offrir la haute vitesse. La combinaison des deux services nous donne les moyens d'assumer les coûts d'entrée et de sortie des communications.

Cependant, la combinaison des services n'est pas une panacée. La concurrence est plus avantageuse pour les consommateurs, lorsque le système peut l'offrir. Toutefois, dans les régions rurales du Canada, il faut demeurer réaliste; l'objectif est d'offrir le service à la population et de trouver des solutions innovatrices convenant à la situation.

Le président: J'ai une autre question destinée à Bell Canada, puis nous passerons à SaskTel. Les représentants de Bell Canada peuvent-ils rester à la table?

M. Courtois: Oui. Je dois m'en aller à 10 heures, mais je vais rester jusque-là. Mme Gervais restera plus tard.

Le sénateur LaPierre: Je ne suis pas membre du comité, mais les grandes réalisations que j'ai faites pour notre nation m'ont valu d'être membre du caucus de l'est de l'Ontario. J'ai découvert le Canada rural. Cela m'a ramené à mes origines.

When I lived in British Columbia, I met Senator Carney. She single-handedly created distance access education in British Columbia. She had come from the North. She succeeded in convincing government to do that. I mention this as background to my question.

On Wednesday, we discovered that there are hundreds of small communities across Canada — particularly Aboriginal reserves — that may never be served and may never have the access that we in the cities have. We also found out that the rural nature of our country — which has been our foundation — is about to disappear unless we wake up soon. I have learned all of that from the Eastern Ontario Caucus.

Why is the Canadian public not using the fundamental instrument for improvement, which is the Canadian government? We have built two transcontinental railways, microwave, and the Canadian Broadcasting Corporation. We have pooled our resources, time and time again, to bring about equality of opportunity for the Canadian people.

Why is it that we are not doing this now? Should we be doing it? Why can we not convince the government to do it? Would it be a good thing? We cannot leave it to private enterprise, can we?

Mr. Courtois: That is right. We, private enterprise, are driving world leadership on this. We recognize that there is a role here, and we think if it is a targeted role, then there should not be a backlash in the country about using public money for it. Nevertheless, there is an education component to be done.

I talk to many people in business associations and to decision-makers in various parts of the country. In urban Canada, there is reluctance or a resistance to recognize this value. I take this message to them and repeat it often because there is a bit of passing in the night here between rural Canada and urban Canada.

I have also found that it is useful to remind people that rural Canada is not only the place 10,000 miles away that you do not see. Sometimes it is right near by your community, and they have similar needs.

Senator LaPierre: I thank you for that and for that encouragement.

The Chairman: Thank you for that support, senator. We welcome you more often to this committee.

We will now hear from Pat Tulloch from SaskTel. We welcome you. We hope that this will be a beneficial meeting to sustaining good communications in that province. Please proceed.

Ms Pat Tulloch, General Manager, Marketing, SaskTel: Thank you for the opportunity to share with you what SaskTel has been doing in the Province of Saskatchewan.

Lorsque j'habitais en Colombie-Britannique, j'ai rencontré le sénateur Carney. Elle a implanté à elle seule un réseau de téléenseignement en Colombie-Britannique. Elle venait du Nord. Elle a réussi à convaincre le gouvernement de le faire. Ce commentaire est un prélude à ma question.

Mercredi, nous avons découvert que des centaines de petites localités du Canada — en particulier les réserves autochtones — n'auront peut-être jamais aux services et n'auront peut-être jamais l'accès que nous avons en ville. Nous avons appris aussi que notre pays risque de perdre son caractère rural — qui est pourtant le fondement même de notre pays — si nous ne réagissons pas assez vite. J'ai appris tout cela dans le caucus de l'est de l'Ontario.

Pourquoi le public canadien ne se sert-il pas du gouvernement canadien qui est l'instrument fondamental d'amélioration? Nous avons construit deux chemins de fer transcontinentaux, les micro-ondes, et la Société Radio-Canada. Nous avons à plusieurs reprises conjugué nos ressources pour offrir des chances égales à toute la population canadienne.

Pourquoi ne pas le faire une fois de plus? Devrions-nous le faire? Pourquoi ne pouvons-nous pas convaincre le gouvernement d'entreprendre une telle chose? Serait-ce une bonne chose? Pensez-vous que nous pouvons laisser cette initiative au secteur privé?

M. Courtois: Vous avez raison. Nous sommes une entreprise privée et nous sommes le chef de file mondial dans ce domaine. Nous savons que nous avons un rôle à jouer à ce niveau-là et nous estimons que puisqu'il s'agit d'un rôle ciblé, on ne devrait pas nous reprocher d'utiliser des fonds publics pour le faire. Cependant, il reste de l'éducation à faire.

Je suis en contact avec beaucoup de membres d'associations du secteur privé et de décideurs des diverses régions du pays. Le Canada rural se montre assez réticent à reconnaître cette valeur. Je leur transmets ce message et je le répète souvent, parce qu'il y a beaucoup d'incompréhension entre le Canada rural et le Canada urbain.

J'ai découvert également qu'il est utile de rappeler aux gens que le Canada rural n'est pas seulement un endroit situé à 10 000 kilomètres de chez eux et qui leur est totalement étranger. C'est peut-être un endroit qui se trouve tout près de chez eux et qui a les mêmes besoins.

Le sénateur LaPierre: Je vous remercie pour votre réponse et pour votre encouragement.

Le président: Merci de votre appui, sénateur. Nous vous inviterons plus souvent à notre comité.

Nous allons maintenant entendre le témoignage de Pat Tulloch de SaskTel. Soyez la bienvenue. Nous espérons que notre rencontre sera favorable au maintien de bonnes communications dans cette province. La parole est à vous.

Mme Pat Tulloch, directrice générale, Commercialisation, SaskTel: Merci de me donner l'occasion de vous présenter les réalisations de SaskTel dans la province de la Saskatchewan.

My intention this morning is to review what SaskTel is, our provincial challenges and our key priorities in SaskTel. I will then share with you a number of the initiatives that the company has taken within the province and apprise you of what we have been doing with regard to high speed Internet and our goals in that regard.

SaskTel is a full-service communication provider in the Province of Saskatchewan. We have a diversified portfolio of investments in Saskatchewan, across Canada, and around the world. Our gross annual revenues are approximately \$850 million with assets of about \$1.2 billion. We employ approximately 4,000 employees across Saskatchewan.

As mentioned, we also have a non-equity alliance with BCE and the Bell group of companies. We are a Crown corporation that reports to the Crown Investments Corporation of Saskatchewan.

Our province, as you know, is relatively large geographically but our population is less than one million. Saskatchewan has more than 400 communities with fewer than 200 people. That means that approximately 42 per cent of our customers live in high-cost serving areas as compared with Telus with 15 per cent and Bell with 12 per cent. From a population density point of view, Saskatchewan has only .7 persons per square kilometre compared with Telus, which has 7.1 persons, and Bell with 10.8 persons. The challenge as we move forward is that our customer base is declining. More and more customers are moving off the farms and into the urban areas. The cost of replacing and maintaining the infrastructure is increasing.

SaskTel has recognized the challenges and opportunities that have occurred in the industry — such things as the emergence of new and unlikely competitors, the growth of the Internet, rapid technical evolution, and aggressive price competition. As a result, SaskTel is focusing on three main business priorities. The first is an operational efficiency program, which is a three-year program designed to generate annual cost savings of \$60 million by the year 2003. We are on track with that effort. Second, SaskTel has re-energized its focus on growth and revenue enhancements. Finally, we have put an e-business strategy in place that has two major components: To net enable SaskTel, which involved using the Internet to improve and transform our business priorities with our customers, employees and suppliers; and to build products and services that will enable our customs to become e-business engaged.

SaskTel has a good history and track record in its service to the people of Saskatchewan. We have met or exceeded CRTC's basic service objectives for all but about 200 customers in the far north of Saskatchewan, who are, basically, underserved. We were the

J'ai l'intention ce matin de vous parler de SaskTel, des défis particuliers à notre province et des priorités principales de notre société. J'ai l'intention ensuite de vous exposer un certain nombre d'initiatives que notre société a prises dans la province, et de vous parler des mesures que nous avons prises au sujet d'Internet à haute vitesse et des buts que nous nous sommes fixés à cet égard.

SaskTel est un fournisseur de services de communication complet dans la province de la Saskatchewan. Nous avons un portefeuille diversifié d'investissement en Saskatchewan, dans les diverses régions du Canada et dans le monde. Nos recettes annuelles brutes sont d'environ 850 millions de dollars et nos actifs se chiffrent à environ 1,2 milliard de dollars. Nous employons à peu près 4 000 employés dans les diverses régions de la Saskatchewan.

Comme nous l'avons mentionné, nous avons également une alliance sans prise de participation avec BCE et avec les compagnies du groupe Bell. Nous sommes une société parapublique qui relève de la Crown Investments Corporation of Saskatchewan.

Comme vous le savez, notre province est relativement étendue sur le plan géographique, mais notre population compte moins d'un million d'habitants. La Saskatchewan compte plus de 400 villages de moins de 200 habitants. Cela signifie qu'environ 42 p. 100 de nos clients vivent dans des secteurs dont la déserte est coûteuse, par comparaison à 15 p. 100 pour Telus et 12 p. 100 pour Bell. Sur le plan de la densité démographique, la Saskatchewan ne compte que 0,7 personne au kilomètre carré, par comparaison au secteur desservi par Telus qui en compte 7,1 habitants au kilomètre carré et le secteur de Bell qui en compte 10,8 habitants. La diminution de notre clientèle est le défi auquel nous sommes confrontés. Nos clients sont de plus en plus nombreux à quitter les exploitations agricoles pour s'installer dans les zones urbaines. Le coût de remplacement et d'entretien de l'infrastructure est à la hausse.

SaskTel est pleinement conscient des défis et des possibilités qui se présentent à l'industrie — par exemple l'émergence de concurrents nouveaux et inattendus, la croissance d'Internet, l'évolution technique rapide et une concurrence féroce des prix. En conséquence, SaskTel met l'accent sur trois priorités commerciales principales. La première est un programme d'efficacité opérationnelle triennal qui doit nous permettre de réaliser des économies annuelles de 60 millions de dollars jusqu'en 2003. Pour le moment, le programme évolue comme prévu. Deuxièmement, SaskTel a remis l'accent sur l'accroissement des recettes. Enfin, nous avons mis en place une stratégie de cyber-affaires comprenant deux volets principaux: installer SaskTel sur le net afin d'utiliser Internet pour améliorer et transformer nos priorités commerciales auprès de nos clients, de nos employés et de nos fournisseurs; et pour mettre au point des produits et services permettant à nos clients de se livrer au commerce électronique.

SaskTel compte de nombreuses et excellentes années de services à la population de la Saskatchewan. Nous avons respecté ou même dépassé les objectifs de services de base fixés par le CRTC pour l'ensemble de nos clients, à l'exception de 200 dans

first in Canada to eliminate party lines, to deploy fibre optic networks; and one of the first to have an all-digital switching network.

Our prices for basic telephone services are comparable, despite our high-cost serving areas, and we have implemented a number of long-distance plans that are of significant benefit to the rural customers.

We have also initiated an exchange area boundary, EAB, program. It was a three-year program that amalgamated more than 100 exchanges and improved service to nearly 100,000 customers in Saskatchewan. That enabled more customers to have local calling access to key essential services such as hospitals, schools, police and fire departments. As well, SaskTel embarked on a \$24 million three-year program to increase its digital coverage from 64 per cent in 2000 to 90 per cent.

SaskTel offers toll-free dial-up access to the Internet for 100 per cent of its customers, and it was the first telephone company in North America to offer high-speed Internet service using DSL technology.

SaskTel has a continued social commitment that is demonstrated by our annual investment of \$100 million in core network improvements; by employment in 55 Saskatchewan communities; by partnership with over 170 businesses in Saskatchewan; and by investment in a First Nations service improvement program in Saskatchewan that doubled the number of households with basic service. We have also jointly established an Aboriginal-owned call centre in Saskatchewan.

I will speak for a few moments about the CommunityNet program in Saskatchewan because it is the foundation for the balance of this presentation. CommunityNet is a shared, secure, private IP data network with a goal to connect all schools and post-secondary institutions, health care facilities and government offices in our province. CommunityNet will ultimately reach more than 366 communities; 795 elementary schools, high schools and school board offices; 86 First Nations schools; 39 regional colleges; 310 health facilities; and, 256 government offices. It is a very large project that is a collaborative effort among the federal government, the provincial government and SaskTel. According to the national broadband task force: "It may be the most advanced initiative undertaken by any comparable national, state or provincial government anywhere in the world."

I am pleased to say that SaskTel has a goal that by 2005 it will deliver economically viable broadband Internet service to 95 per cent of the Saskatchewan population. To date, we have

l'extrême-Nord de la Saskatchewan qui ne peuvent bénéficier du service normal. Nous avons été les premiers au Canada à éliminer les lignes communes, à déployer des réseaux de fibres optiques; et un des premiers à mettre en place un réseau de connexion entièrement numérique.

Nos prix pour le service téléphonique de base sont comparables, malgré l'acheminement onéreux du service dans certains secteurs, et nous avons mis en oeuvre un certain nombre de plans de services interurbains qui sont particulièrement avantageux pour les clients des régions rurales.

Par ailleurs, nous avons lancé un programme triennal EAB. Il s'agit d'un programme qui a permis d'amalgamer plus de 100 circonscriptions et d'améliorer le service pour près de 100 000 consommateurs en Saskatchewan. Grâce à ce programme, nos clients sont plus nombreux à bénéficier d'un accès téléphonique local aux services essentiels importants tels que les hôpitaux, les écoles, les services de police et d'incendie. Par ailleurs, SaskTel a mis sur pied un programme triennal de 24 millions de dollars visant à étendre sa couverture numérique de 64 p. 100 en 2000 à 90 p. 100.

SaskTel offre un accès gratuit par réseau commuté à Internet à l'ensemble de ses clients et a été la première compagnie téléphonique d'Amérique du Nord à offrir le service Internet à haute vitesse utilisant la technologie DSL.

SaskTel a une tradition d'engagement social qui se manifeste par notre investissement annuel de 100 millions de dollars dans l'amélioration du réseau central; par le maintien d'emplois dans 55 localités de Saskatchewan; par son partenariat avec plus de 170 entreprises de Saskatchewan; et par son investissement dans un programme d'amélioration du service aux Premières nations en Saskatchewan qui a permis de doubler le nombre de foyers bénéficiant du service de base. Par ailleurs, nous avons établi en collaboration avec les Autochtones un télécentre qui leur appartient, en Saskatchewan.

Je vais prendre quelques instants pour parler du programme CommunityNet en Saskatchewan, parce que c'est essentiellement à ce programme que je consacre le reste de mon exposé. CommunityNet est un réseau d'accès commuté IP partagé, sûr et privé dont le but est de brancher l'ensemble des écoles et établissements postsecondaires, les établissements de soins de santé et les bureaux du gouvernement de notre province. CommunityNet permettra de relier finalement 366 localités; 795 écoles élémentaires, écoles secondaires et bureaux de conseils scolaires; 86 écoles des Premières nations; 39 collèges régionaux; 310 établissements de santé; et 256 bureaux du gouvernement. C'est un immense projet qui est le résultat d'un effort de collaboration du gouvernement fédéral, du gouvernement provincial et de SaskTel. Selon le groupe d'études national sur l'Internet à large bande, c'est peut-être l'initiative la plus avancée par comparaison aux autres projets entrepris de par le monde par des gouvernements nationaux ou provinciaux comparables.

Je suis fier d'annoncer que SaskTel se donne pour but d'offrir d'ici 2005 un service Internet à large bande rentable à 95 p. 100 de la population de la Saskatchewan. Jusqu'à présent, nous avons

invested more than \$56 million toward that goal. We started in 1996, and between 1996 and 1998, we provided service to 10 communities with an average population of about 56,000 customers. In 2000, we added nine communities with an average population of 4,700. In 2001, we began to use the CommunityNet infrastructure investment that was now in place and further expanded it to 27 locations, with an average population of about 2,000 customers.

Last week, we announced a further expansion of 191 locations with an average size of about 500 customers. This will be done using the CommunityNet infrastructure. This means that by the end of 2003, SaskTel will have provided service to 237 communities in Saskatchewan, or approximately 71 per cent of our population, to communities with as few as 100 people.

The challenge for us is that final 24 per cent to meet our goal of 95 per cent. The 24 per cent constitutes the farms and the small communities. It will require a blend of technologies including fixed wireless. Currently, we have a technical trial and we will soon embark on a market trial of MCS technology. The technology and the economics are under continual review. The business case does not work out yet, and we expect a shortfall of approximately \$40 million to hit that last 24 per cent of the market. This will require us to continually work with our suppliers and to pursue funding options.

In summary, SaskTel was able to reach 50 per cent of the population by the end of 2000. Through leveraging the CommunityNet infrastructure and redeploying technology from our larger communities, we were able to provide coverage to 61 per cent of the population by the end of 2001; and 71 per cent of the population will be covered by the end of 2003. That leaves us with that final challenge of 24 per cent comprising of farmers and small communities; and we are still working towards that. Our goal is to serve 95 per cent of the population.

The Chairman: Thank you for that information. One day ago I was talking to a counsellor from the City of Saskatoon who said that they are projecting the population of Saskatoon, which is currently about 250,000, will rise to 400,000. The population of Regina will increase, but the population of Saskatchewan will not increase.

Ms Tulloch: It is decreasing.

The Chairman: That is the challenge that you face. If this is happening in Saskatchewan, the greater picture is probably even bleaker than that. Can you continue to such good work? I emphasize that because you have done a good job in servicing rural Saskatchewan. Can you continue, however, with the pressures that exist? What is the greatest pressure that you face

investi plus de 56 millions dans ce projet. Nous avons commencé en 1996 et, jusqu'en 1998, nous avons offert le service à dix localités, à une population moyenne d'environ 56 000 consommateurs. En 2000, nous avons ajouté neuf localités d'une population moyenne de 4 700 habitants. En 2001, l'investissement que nous avons fait dans l'infrastructure de l'Internet communautaire déjà en place nous a permis d'étendre le réseau à 27 localités, atteignant ainsi une population moyenne d'environ 2 000 consommateurs.

La semaine dernière, nous avons annoncé une autre expansion de 191 points desservant une moyenne de 500 consommateurs. Tout cela est rendu possible grâce à l'infrastructure de CommunityNet. Cela signifie que d'ici la fin de 2003, SaskTel offrira le service à 237 collectivités de Saskatchewan, soit environ 71 p. 100 de notre population, à des localités qui parfois ne regroupent pas plus de 100 habitants.

Notre défi est d'offrir le service à la dernière tranche de 24 p. 100, afin d'atteindre notre but de 95 p. 100. Les 24 p. 100 restants sont composés des exploitations agricoles et des petites localités. Il nous faudra faire appel à toute une gamme de technologies, y compris la communication sans fil. Actuellement, nous faisons un essai technique et nous procéderons bientôt à un essai de mise en marché de la technologie MCS. Nous sommes continuellement à l'affût des nouveautés sur le plan technologique et économique. Sur le plan commercial, nous ne pouvons pas prétendre à la rentabilité et nous prévoyons un manque à gagner d'environ 40 millions de dollars pour équiper la dernière tranche de 24 p. 100 du marché. Cela nous contraint à collaborer constamment avec nos fournisseurs et à rechercher des options de financement.

En résumé, SaskTel est parvenue à atteindre 50 p. 100 de la population à la fin de l'année 2000. En se servant de l'infrastructure de CommunityNet et en redéployant la technologie en place dans les localités plus grandes, nous avons réussi à offrir une couverture de 61 p. 100 à la population avant la fin de 2001; et 71 p. 100 de la population sera branchée d'ici la fin de 2003. Cela nous laisse un dernier défi de 24 p. 100 pour relier les agriculteurs et les petites localités; nous poursuivons nos efforts dans cette direction. Notre but est de desservir 95 p. 100 de la population.

Le président: Merci pour ces renseignements. Un conseiller de la ville de Saskatoon à qui je parlais hier me disait que, selon les prévisions, la population de Saskatoon qui est actuellement de 250 000 habitants, passera bientôt à 400 000. La population de Regina augmentera, mais la population globale de la Saskatchewan elle, n'augmentera pas.

Mme Tulloch: Elle va diminuer.

Le président: C'est le défi auquel vous devrez faire face. Si l'on a pu constater cela en Saskatchewan, il est probable que la situation générale est encore pire. Pouvez-vous poursuivre cet excellent travail? Je le souligne, parce que vous avez fait un excellent travail dans les régions rurales de Saskatchewan. Je me demande toutefois si vous pouvez continuer, face aux pressions

from outside competitors who may not have the vision to maintain rural support?

Ms Tulloch: I believe we can continue our work. We are working with our suppliers, and prices for technology have decreased in some cases. We are continually looking at new technologies. Competition has come into Saskatchewan, but because our population base is diffuse, our markets have not been attacked aggressively. We have a number of loyal customers staying with us in Saskatchewan. It is a continuing partnership with our government and suppliers to provide service to Saskatchewan. I am optimistic that we can continue doing good things in Saskatchewan.

The Chairman: What is the financial status of the Crown Corporation?

Ms Tulloch: It is good. We recorded \$100 million net profit last year.

Senator Robertson: Thank you for your interesting presentations this morning. I want to ask a question to follow up Senator LaPierre's comments on distance education.

We know our health system is under tremendous strain and everyone is studying the health system to find ways to save it. There is interest in distance medicine in many areas. Some of us feel that if it is developed as it should be, many of the smaller hospitals that give high secondary and tertiary care would not have to; such care could be provided without having the expense or worry of attracting specialists who want to practice in larger centres. Do you feel there has been progress in distance medicine with regard to how the communication system is working?

Ms Gervais: There are a number of initiatives. However, I was thinking I might be presumptuous in suggesting the committee invite Telesat to attend, or you might wish to go to their facilities, as Telesat has a number of initiatives that are working.

There are a number of up-and-running distance medicine applications in the outlying areas of Newfoundland. There is a nurse or a health worker in the community and they have video cameras and consult with the doctor. It is truly an impressive thing. There are a number of communities that have no doctor, but diagnosis, care, decision-making and discussions with the doctor take place in real time over a distance. What is being done there is rather interesting.

One of the big issues for distance medicine is the fact that a dollar is a dollar, and whatever is spent in health care this year is part of the budget. Becoming significantly engaged in tele-medicine requires a huge investment on the part of hospitals and community health centres, so they must choose between investing in infrastructure or paying for medicine, nurses

qui existent? Quelle est la pression la plus grande que vous ressentez de la part de vos concurrents de l'extérieur qui n'auront peut-être pour principe de maintenir le soutien rural?

Mme Tulloch: Je pense que nous pouvons poursuivre notre travail. Nous sommes en communication avec nos fournisseurs et les prix de la technologie ont diminué dans certains cas. Nous sommes continuellement à la recherche de nouvelles technologies. Nous avons maintenant de la concurrence en Saskatchewan, mais notre population étant dispersée, nous n'avons pas subi de véritable assaut sur nos marchés. Nous comptons de nombreux clients fidèles en Saskatchewan. Nous travaillons constamment en partenariat avec notre gouvernement et nos fournisseurs pour offrir des services en Saskatchewan. Je suis optimiste et je pense que nous pourrions continuer à faire un bon travail en Saskatchewan.

Le président: Quelle est la situation financière de la société d'État?

Mme Tulloch: Elle est excellente. L'an dernier, nous avons enregistré un profit net de 100 millions de dollars.

Le sénateur Robertson: Merci pour les intéressants exposés que vous avez présentés ce matin. J'aimerais poser une question qui fait suite aux commentaires du sénateur LaPierre concernant le téléenseignement.

Nous savons que notre système de soins de santé traverse actuellement une crise grave et que tout le monde cherche des moyens d'assurer sa survie. Dans certaines régions, on s'intéresse à la télémédecine. Certains d'entre nous estiment que si cette discipline se développe comme il se doit, beaucoup de petits hôpitaux qui dispensent des soins secondaires et tertiaires n'auront plus à le faire; il sera possible d'offrir ces soins sans être obligés d'attirer à grands frais des spécialistes qui souhaitent pratiquer dans de plus grands centres. Pensez-vous que la télémédecine a fait des progrès grâce au système de communication?

Mme Gervais: Plusieurs initiatives sont en cours. Pardonnez-moi mon audace, mais j'aimerais suggérer au comité d'inviter Telesat à venir témoigner ou peut-être d'aller visiter ses installations, puisque Telesat a plusieurs initiatives en cours.

Il existe plusieurs applications de télémédecine qui fonctionnent bien dans les régions éloignées de Terre-Neuve. Une infirmière ou un travailleur social de la localité peut communiquer par caméra vidéo avec un médecin. C'est vraiment impressionnant. Dans plusieurs localités, il n'y a pas de médecin, mais la personne qui soigne le patient peut communiquer en temps réel avec le médecin afin d'établir le diagnostic, de donner les soins, de prendre des décisions et d'examiner le cas. C'est un système plutôt intéressant.

Cependant, un dollar, c'est un dollar et le financement est un des problèmes de la télémédecine, car les dépenses consacrées aux soins de santé au cours de l'année font partie du budget. Si les hôpitaux et les centres de santé communautaire veulent vraiment mettre l'accent sur la télémédecine, ils doivent faire d'énormes investissements et choisir d'investir dans l'infrastructure plutôt

and beds. Thus, the current mechanism for funding is a huge challenge. What is required is a one-shot infusion to eliminate that decision.

The Province of Quebec has done something similar. They paid for the establishment of a high-speed network linking all the major hospitals, teaching universities and centres to begin establishing a health care network. Had it been funded by individual hospitals it would have been a problem. Other challenges are the establishment of a national file or registry and professional licensing issues. From a communications perspective, there are a number of trials underway, such as The Hospital for Sick Children in Toronto and here in Ottawa where we gave a contribution to enable distance medicine application to the Children's Hospital of Eastern Ontario. There are different applications and different trials.

The biggest challenge for funding is that it requires a significant investment, and making that decision between beds or infrastructure.

Senator Robertson: If we do not invest some of the money in rural communities we will lose them.

Ms Gervais: There is where government has a partnership role to play. The telecommunications industry is not an expert on the issue of health care, but we can bring in our experience to improve efficiency and facilitate the delivery of distance medicine. The decisions have to be made elsewhere.

Senator Tunney: I welcome you here this morning. SaskTel fascinates me, as it seems like such a good news story. It demonstrates how people can help themselves through government.

I remember being on farms in rural Saskatchewan and Alberta where there was a little telephone office. Often times the local farmers' wives would take turns being telephone operator while the men took turns repairing the wires, especially when a big storm would topple many of them over.

I talked to the former premier about that at a meeting in Saskatchewan. He was talking about the plans for improving telephone service in Saskatchewan, and he did it exactly the way he had planned to.

I would like to know if you have any difficulty maintaining service with the employees that you have while maintaining your reasonable rates. I heard you say you turned about a \$100 million profit, and I would not have asked this question unless I thought that was incredible. Do I understand correctly that you carry a debt? Are you paying that debt down or are you spending in new investment?

Ms Tulloch: We are continuing to pay down our debt. Originally, our debt was around 60 per cent, and we have taken it down to approximately 40 per cent. Our debt has been declining over the last 20 years and our employee base was around 4,400 and decreased to approximately 4,000 over the last 20 years.

que de payer les médicaments, les infirmiers et infirmières et les lits. Par conséquent, le financement représente actuellement un défi important. Il faut donc une injection ponctuelle de crédit pour éliminer cette décision.

La province de Québec a agi un peu de la sorte. Elle a pris en charge les frais de connexion à haute vitesse de tous les grands hôpitaux, les établissements universitaires d'enseignement et les centres, de manière à établir un réseau de soins de santé. Cela aurait posé problème si le réseau avait dû être financé par les établissements hospitaliers eux-mêmes. Il y a également d'autres défis comme la création d'un registre national et les questions de réglementation professionnelle. Du point de vue des communications, plusieurs essais sont actuellement en cours, comme à l'Hôpital pour enfants de Toronto, ainsi qu'ici à Ottawa où nous avons participé à la mise en oeuvre d'une application de télémédecine à l'Hôpital pour enfants de l'est de l'Ontario. Il existe différentes applications et différents essais.

Le plus grand défi en matière de financement, c'est qu'un tel système exige un important investissement et qu'il faut choisir entre les lits et l'infrastructure.

Le sénateur Robertson: Mais si nous n'investissons pas dans les collectivités rurales, elles vont disparaître.

Mme Gervais: C'est à ce niveau que le gouvernement a un rôle à jouer. L'industrie des télécommunications n'est pas une experte en matière de santé, mais nous pouvons apporter notre expérience afin d'améliorer l'efficacité et faciliter la prestation de la télémédecine. Les décisions doivent être prises ailleurs.

Le sénateur Tunney: Je vous souhaite la bienvenue parmi nous ce matin. SaskTel me fascine, car c'est une si belle histoire. C'est la preuve que l'on peut faire avancer les choses en faisant appel au gouvernement.

Je me souviens d'avoir visité en Saskatchewan et en Alberta, des exploitations agricoles où l'on pouvait voir des petits bureaux de téléphone. Il arrivait souvent que les fermières se relaient pour faire fonction d'opératrices tandis que leurs maris se chargeaient à tour de rôle de réparer les fils, surtout après une grande tempête.

J'en avais parlé avec l'ancien premier ministre au cours d'une rencontre en Saskatchewan. Il m'avait exposé ses projets d'amélioration du service téléphonique en Saskatchewan et il a fait exactement ce qu'il avait prévu.

J'aimerais savoir si vous avez eu de la difficulté à maintenir le service avec les employés que vous avez tout en conservant des tarifs raisonnables. Je vous ai entendu dire que vous avez fait des bénéfices d'environ 100 millions de dollars et je ne vous aurais pas posé cette question si ces résultats ne m'avaient pas paru incroyables. Vous avez une dette, si j'ai bien compris? Est-ce que vous remboursez cette dette ou est-ce que vous faites de nouveaux investissements?

Mme Tulloch: Nous continuons à rembourser notre dette. À l'origine, notre dette se situait à environ 60 p. 100 et nous l'avons ramenée à environ 40 p. 100. Notre dette a diminué au cours des 20 dernières années et nos effectifs qui étaient d'environ 4 400 employés ont diminué pour atteindre environ 4 000 employés au cours des 20 dernières années.

Senator Tunney: Can you talk about your capital investment?

Ms Tulloch: We have a diverse portfolio. We have worldwide investments. We take a number of core competencies in our network and we have reinvested them. We also have projects in Tanzania. Those investments have brought in approximately \$100 million to Saskatchewan over the last decade. There have been a number of investments outside of the province that have benefited the Province of Saskatchewan and SaskTel.

Senator Tunney: Can I buy some shares in SaskTel?

Ms Tulloch: Sorry, but no.

Senator LaPierre: It is fantastic that by 2005, 95 per cent of the people in the province of Saskatchewan will have this service. Tommy Douglas would be proud.

Ms Tulloch: It is a lofty goal, but it is a challenge that we want to undertake.

Senator LaPierre: In reference to Senator Tunney's question about the people repairing the lines, from where I come it is called la corvée. It arose out of the history of New France, in which, wherever you lived, the captain of the militia would call you out to repair the roads. It was really magnificent.

I have another story about Senator Carney. It was one of the great contributions to our country and I remember it vividly. I did a program in Vancouver one time in which there was a doctor in the hospital, and a nurse and a little baby boy somewhere way up North. The doctor was able to see her and she was able to see him as he operated and saved the life of that little child. It was one of the most moving experiences of my life. This nurse, who had never taken a scalpel in her hand, was able to do that. I want you to establish a partnership with the government and get it done.

Senator Setlakwe: Which year was that?

Senator LaPierre: It was in 1978 or 1979. It was a magnificent story when I was there.

Senator Fairbairn: I will have to pass this on to Senator Carney. Not only was she a first-class journalist, she facilitated a lot of things in the North.

In your headline of "Continued Social Commitment," I was interested in the work you have been doing with First Nations people. To what degree, in your work in those communities — and, making their communications available in their own languages is terrific — have you facilitated the use of the Internet or other mechanisms similar in a business situation? What I am getting at is not just connecting communities but, through that, the ability or the interest in conducting business using this kind of technology?

Le sénateur Tunney: Pouvez-vous nous parler de vos investissements en capital?

Mme Tulloch: Nous avons un portefeuille varié. Nous avons des investissements dans le monde entier. Nous disposons d'un certain nombre de compétences essentielles dans notre réseau et nous les réinvestissons. Nous menons également des projets en Tanzanie. Ces investissements ont rapporté environ 100 millions de dollars à la Saskatchewan au cours de la dernière décennie. Nous avons fait également d'autres investissements à l'extérieur de la province qui ont profité à la province de la Saskatchewan et à SaskTel.

Le sénateur Tunney: Est-ce que je peux acheter des actions de SaskTel?

Mme Tulloch: Non, c'est impossible.

Le sénateur LaPierre: C'est extraordinaire que d'ici 2005, 95 p. 100 de la population de la province de la Saskatchewan aura accès au service. C'est Tommy Douglas qui aurait été fier!

Mme Tulloch: C'est ambitieux, mais nous voulons relever le défi.

Le sénateur LaPierre: Pour faire suite aux commentaires du sénateur Tunney au sujet des agriculteurs qui réparent les lignes de téléphone, c'est ce qu'on appelait chez nous la corvée. Cela nous vient directement de la Nouvelle France où, quel que soit votre village, le capitaine de la milice vous appelait pour vous demander de réparer les chemins. C'était vraiment magnifique.

J'ai autre chose à vous raconter au sujet du sénateur Carney. C'était une des plus grandes contributions à notre pays et je m'en souviens très bien. J'avais fait une émission à Vancouver dans laquelle on voyait un médecin à l'hôpital et une infirmière en présence d'un petit garçon, quelque part dans un village du Nord. Le médecin et l'infirmière pouvaient se voir et, sur les instructions du médecin, l'infirmière a opéré l'enfant, lui sauvant ainsi la vie. Ce fut une des expériences les plus émouvantes de ma vie. Cette infirmière, qui n'avait jamais touché un scalpel, avait réussi à opérer l'enfant. Voilà ce que j'aimerais vous voir mettre en place, en partenariat avec le gouvernement.

Le sénateur Setlakwe: En quelle année était-ce?

Le sénateur LaPierre: C'était en 1978 ou 1979. C'était extraordinaire à voir.

Le sénateur Fairbairn: Je vais en parler au sénateur Carney. Non seulement elle a été une journaliste de premier plan, mais en plus, elle a fait des choses extraordinaires pour le Nord.

Dans votre rubrique «Engagement social continu», j'ai été intéressé par le travail que vous avez fait avec les Premières nations. C'est extraordinaire que les Premières nations puissent communiquer dans leur propre langue, mais au cours de vos interventions dans leurs villages, dans quelle mesure avez-vous facilité l'utilisation d'Internet ou d'autres mécanismes analogues pour faire des affaires? Ce que je veux dire, c'est qu'il ne suffit pas de connecter les localités, mais également leur donner la capacité ou l'idée d'utiliser Internet pour faire des affaires.

Ms Gervais: In terms of what we have done with First Nations, I want to identify a couple of programs that we have not mentioned. They are not ours but we are partners in them. One is the Community Access Program that Industry Canada has established. Industry Canada has facilitated establishing community access, points of presence and high-speed Internet sites in communities across the country and certainly a huge number in First Nations territory. Part of the program was also to help people understand how to use it and how to use it from a business perspective.

We are also big partners is SchoolNet, which is connecting schools. The Canadian government declared victory in connecting all Canadians schools two years ago. Bell Canada and the other telephone companies have been big partners from the very beginning, providing a lot of the core infrastructure at no cost. We continue to be partners in that program. Those programs extend the reach of the Internet to communities that complement the work we are doing.

We do not play an active role in helping people set up businesses. Our job is to provide connectivity. Bell Canada and our employees are actively engaged in things like junior achievement or working in the community. We have a number of native Canadians as employees in the North, but I am not sure we do a lot of work to help them set up a business using the Internet. However, we have tools and we provide e-business sites. For example, if you want to set up a business selling soapstone carvings and you do not know how to set up a Web site, we provide that as part of services that we sell to small businesses. One of the biggest opportunities for business in Canada is to become web enabled. If you are a large business, you will have the tools to do that, but if you are a small business you do not necessarily have the ability to do that. We have the ability to help a business set up on the web without the owners necessarily knowing how to design their own little web portal, and so on. We can do that for them and we provide that as a service.

Ms Tulloch: With respect to SaskTel, I mentioned the CommunityNet Program. That program provided satellite service Internet to all the First Nations communities that I am aware of within the schools in the First Nations. We also have a dedicated sales team that works with the native communities to help the First Nations communities partner with other businesses in helping to design web pages, and so on.

Senator Fairbairn: That is terrific. That is a huge initiative in an area that desperately needs those connections.

A major contribution that both of you have indicated that you are making is through SchoolNet, where the next generation will emerge, hopefully, with the understanding and the skills that are sometimes difficult to absorb in the current situation. That is a huge skills builder.

Mme Gervais: Puisque vous parlez des Premières nations, j'aimerais citer un certain nombre de programmes que nous n'avons pas mentionnés. Ce ne sont pas nos propres programmes, mais nous intervenons à titre de partenaires. Le premier est le programme d'accès communautaire qu'Industrie Canada a mis sur pied. Industrie Canada a facilité la mise en place de l'accès communautaire, de points de présence et de sites Internet à haute vitesse dans toutes les localités du pays et dans un grand nombre de collectivités des Premières nations. Une partie du programme visait également à expliquer aux gens comment utiliser Internet, et notamment pour faire des affaires.

Nous sommes également d'importants partenaires du réseau scolaire canadien qui consiste à connecter les écoles. Il y a deux ans, le gouvernement canadien a réalisé son objectif de connecter toutes les écoles du pays. Bell Canada et d'autres compagnies de téléphone ont été d'importants partenaires, dès les débuts, fournissant gratuitement une grande partie de l'infrastructure de base. Nous sommes toujours partenaires de ce programme qui étend Internet aux localités, complétant ainsi le travail que nous faisons.

Nous n'aidons pas vraiment les gens à créer des entreprises. Notre travail consiste à fournir la connectivité. Bell Canada et nos employés participent activement à des programmes comme jeunes entreprises ou oeuvrent au sein de la collectivité. Dans le Nord, plusieurs de nos employés sont des Autochtones, mais je ne suis pas certaine que nous les aidions vraiment à monter des entreprises à partir d'Internet. Cependant, nous avons les outils et nous fournissons l'accès à des sites de cyber-affaires. Par exemple, dans le cadre des services que nous offrons aux petites entreprises, il est possible pour quelqu'un qui voudrait monter une entreprise de vente de sculptures en scéatite, d'apprendre à créer un site Web. C'est un avantage énorme pour une entreprise canadienne d'être branchée sur le Web. Une grande entreprise a les moyens de le faire, mais ce n'est pas nécessairement le cas d'une petite entreprise. Nous pouvons aider une entreprise à s'installer sur le Web, même si ces propriétaires ne savent pas exactement comment construire leur propre portail. Nous pouvons le faire pour eux. C'est un service que nous offrons.

Mme Tulloch: Pour SaskTel, j'ai parlé du programme CommunityNet. Ce programme offre un service Internet par satellite dans toutes les collectivités des Premières nations que je connais, par l'intermédiaire des écoles des Premières nations. Nous avons également une équipe spéciale qui travaille avec les collectivités autochtones pour les aider à s'associer avec d'autres entreprises pour concevoir leur page Web, etc.

Le sénateur Fairbairn: C'est extraordinaire. C'est une initiative extrêmement importante dans un secteur qui a vraiment besoin de ce type de connexion.

Vos deux sociétés respectives jouent un rôle important dans le programme RESCOL qui permettra, espérons-le, à la génération future d'acquérir la compréhension et les capacités qui sont parfois difficiles à absorber dans la situation actuelle. C'est un incroyable outil d'acquisition des compétences.

Ms Gervais: We cannot underestimate how much those sites are being used up North. One person who had worked helping the people of Nunavut set up their government said that it is amazing because they are almost e-literate before they are literate. They are comfortable using the Internet long before they are comfortable with reading books. That speaks volumes about what can be done.

Senator Fairbairn: As one who spends a lot of time working on literacy, I am a firm believer that one should do whatever works.

The Chairman: We will likely continue only for about five minutes because we want to go in camera for a short time to deal with some other committee business.

Ms Tulloch, do you have regular involvement with the rural area telephone companies? Do you have an association of meetings with these other companies?

Ms Tulloch: A number of different committees were set up when we were Stentor companies. We used to get together on a regular basis or by the different types of sales teams. There were a number of vertical or horizontal markets going on at that time. Since the break-up of Stentor, there are fewer meetings.

We still have meetings among the Bell companies and ourselves. They are more a sharing of information forum. There are continuing meetings, but not to the same extent.

Ms Gervais: There is no longer an industry association of telephone companies, although there is great sharing of information.

The communications network has to be open and accessible. In terms of designing a network, we have to work collaboratively with all the other companies to make sure that you can call your neighbour and you can call around the world with the same ease and ability. That has required a very different approach to managing the communications network than I would say evolved in the software business or with computers.

It was all closed protocols with computers at the beginning. If you bought an IBM, you could only use their stuff. If you are a customer of ours or a customer of any telephone company, you must be able to pick up the phone and call anywhere just as easily around the world as next door.

Having been in other countries including the United States, I know that Canada is singularly blessed with the fact that it is incredibly easy. If you are a customer of Sprint, it is no different; you have the same ease of dialling. We have something that simply does not exist everywhere else.

Senator Robertson: A few years ago, I was at a demonstration. They were trying to develop a technique that if I picked up the phone in New Brunswick and called Japan that my English would

Mme Gervais: Il est impossible de sous-estimer l'utilisation de ces sites dans le Nord. Une personne qui avait aidé les habitants du Nunavut à constituer leur gouvernement avait constaté avec étonnement que les Inuits apprennent pratiquement plus vite à se servir d'un ordinateur qu'à lire et écrire. Ils savent bien utiliser Internet longtemps avant de savoir lire couramment. Cela en dit long sur le potentiel des nouvelles technologies.

Le sénateur Fairbairn: Ayant consacré moi-même beaucoup de temps à l'alphabétisation, je suis fermement convaincu qu'il faut privilégier les instruments qui donnent de bons résultats.

Le président: Nous allons continuer pendant cinq minutes environ, parce que nous voulons poursuivre à huis clos pendant quelque temps afin d'examiner d'autres affaires concernant le comité.

Madame Tulloch, êtes-vous régulièrement en contact avec d'autres compagnies de téléphone dans les secteurs ruraux? Avez-vous une association ou des réunions avec ces autres compagnies?

Mme Tulloch: Nous avons mis sur pied un certain nombre de comités lorsque nous faisons partie du groupe Stentor. Nous avons l'habitude de nous réunir de façon régulière ou de réunir les différentes équipes de vente. À l'époque, nous avions plusieurs marchés verticaux ou horizontaux. Depuis que Stentor n'existe plus, les réunions sont moins nombreuses.

Nous continuons à rencontrer les compagnies affiliées à Bell, mais c'est surtout pour des échanges d'information. Il y a toujours des réunions, mais elles ne sont pas aussi approfondies.

Mme Gervais: Il n'y a plus d'association des compagnies de téléphone, mais les échanges d'information sont nombreux.

Le réseau de communications doit être ouvert et accessible. Nous devons collaborer avec toutes les autres compagnies de téléphone pour pouvoir offrir un réseau qui permet à nos clients d'appeler aussi facilement et avec la même efficacité leur voisin ou un abonné à l'autre bout du monde. Cela nous a obligé, pour la gestion du réseau de communications, à adopter une approche très différente de celle qu'ont adopté par exemple les fabricants de logiciels ou d'ordinateurs.

Au début, tous les systèmes étaient différents. Un ordinateur IBM ne pouvait utiliser que du matériel IBM. Par contre, que vous soyez un de nos clients ou le client d'une autre compagnie de téléphone, vous devez pouvoir décrocher votre combiné pour appeler votre voisin ou n'importe où dans le monde.

J'ai visité d'autres pays, y compris les États-Unis et je sais que la situation est idéale et tout à fait unique au Canada. C'est la même chose si vous êtes un client de Sprint; vous avez la même facilité pour téléphoner. Nous avons un réseau exceptionnel qu'on ne trouve nulle part ailleurs.

Le sénateur Robertson: Il y a quelques années, j'ai assisté à une démonstration. C'était une technique en cours de développement qui permettait à un abonné du Nouveau-Brunswick d'appeler le

be converted into Japanese. I would receive the Japanese response in English. Have we made any progress with that? How is that doing? I thought that it was fascinating.

Ms Gervais: It is fascinating. It is like Star Trek with the communicators. We are not there yet.

We do have voice language identification in one language when you dial up operator services, 411. When you call 411, you get a recording, which can be very annoying. I understand that. Convincing people that that machine understands the person at the other end has been a huge leap of technology. It will be significant time before we go to instant translation. However, I look forward to the day.

Senator LaPierre: I would like to bring about some form of clarity in the use of the Internet for far away communities. Who runs Microsoft? Did Mr. Gates not set up a system of low satellites to assist African countries to communicate? I believe that he did.

How far have we progressed in Canada about this business of using low satellites to be able to do the 5 per cent that will be left in Saskatchewan in-service? Are we far away from that?

Ms Gervais: There are significant opportunities. I would urge you to invite Telesat to appear. Satellite business is complex and a little buccaneer, as well. You are at the vagaries of solar storms and rocket launches from Kazakhstan. It is a challenging business, but there are real opportunities in the country, even for SaskTel.

It is a huge challenge for a government-owned Crown Corporation to deliver to that remaining 20 per cent, and you will still miss that 5 per cent. Satellite has a real potential to help, in a fairly economic fashion, the country in terms of the 20 per cent where there is no business to reach. It does offer opportunities.

Some satellite launches — I believe in 2003 — will increase the satellite capacity. There is a question of orbital slots and business plans. It is a specialty all on its own. There are some interesting opportunities that satellite can provide this country to help bridge that gap and provide the services that are required.

The Chairman: Ms Gervais and Ms Tulloch, I want to thank you for an invigorating and good exchange. We will invite you back if things get difficult.

Ms Gervais: On behalf of Mr. Courtois and myself that it has been a pleasure to be here. Thank you. If you have any questions, by all means contact us. We would love to come back.

The Chairman: Look after Saskatchewan.

The Chairman: The Chairman: Before we go in camera, we need a motion to transfer some money from one account to another.

Japon, de s'exprimer en anglais et d'entendre son message traduit en japonais. L'abonné recevait la traduction anglaise de la réponse en japonais. Est-ce qu'il y a eu des progrès dans ce domaine? Où en est-on? C'est une expérience qui m'avait paru fascinante.

Mme Gervais: C'est fascinant en effet. Et cela paraît tout droit sorti de Star Trek. Nous n'y sommes pas encore.

Lorsque vous appelez l'opératrice en composant le 411, il y a un dispositif d'identification de la langue qui se déclenche. Lorsque vous composez le 411, vous entendez un enregistrement qui peut être assez ennuyeux, je l'avoue. Il a fallu faire de grands progrès techniques pour pouvoir convaincre les gens qu'une machine peut comprendre la personne à l'autre bout du fil. Il faudra attendre assez longtemps avant de pouvoir offrir la traduction instantanée. Cependant, j'ai très hâte.

Le sénateur LaPierre: J'aimerais avoir quelques précisions sur l'utilisation d'Internet dans les localités éloignées. Qui dirige Microsoft? M. Gates n'a-t-il pas mis en place un système de satellite de faible puissance pour aider les pays africains à communiquer? Je crois bien qu'il l'a fait.

Avons-nous progressé au Canada dans l'utilisation de satellites de faible puissance pour permettre aux 5 p. 100 de la population de la Saskatchewan de bénéficier du service Internet? S'agit-il d'une possibilité éloignée?

Mme Gervais: Les possibilités sont importantes. Je vous invite à convoquer Telesat. Le domaine des satellites est complexe et un peu aventureux. On est à la merci des tempêtes solaires et des lancements de fusées. C'est un secteur difficile, mais qui offre des possibilités réelles au pays, même pour SaskTel.

Pour une société d'État, c'est un défi énorme d'offrir le service à la tranche restante de 20 p. 100 et 5 p. 100 ne bénéficieront toujours pas du service. Les satellites présentent un réel potentiel, assez économique, pour aider le pays à offrir le service à la tranche restante de 20 p. 100 qui ne regroupe pas d'entreprises. Les possibilités sont réelles.

La capacité sera accrue, grâce au lancement de nouveaux satellites, en 2003, je crois. C'est une question de créneaux orbitaux et de plans d'affaires. C'est une spécialité en soi. Les satellites peuvent offrir des possibilités intéressantes à notre pays pour combler ce fossé et offrir les services requis.

Le président: Madame Gervais et madame Tulloch, je tiens à vous remercier pour cet échange dynamique et excellent. Nous vous réinviterons si la situation se dégrade.

Mme Gervais: Permettez-moi de vous remercier au nom de M. Courtois et en mon nom propre. Ce fut un plaisir de venir témoigner. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à nous contacter. Nous serions ravis de revenir.

Le président: Occupez bien de la Saskatchewan.

Le président: Avant de poursuivre à huis clos, nous avons besoin d'une motion pour le virement de crédits d'un compte à l'autre.

Senator Tunney: I move:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry approve the transfer of \$4,000 from the heading of Transport and Communication to the heading of Professional and Other Services.

The Chairman: Agreed? Carried.

The committee continued *in camera*.

Le sénateur Tunney: Je propose:

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts approuve le transfert de 4 000 \$ de la rubrique Transports et communications à la rubrique Services professionnels et autres.

Le président: D'accord? La motion est adoptée.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Public Works and Government Services Canada – Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada – Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES

From Bell Canada:

Mr. Bernard Courtois, Chief Strategy Officer;
Ms Linda Gervais, Vice-President, Federal Government Relations.

From SaskTel:

Ms Pat Tulloch, General Manager, Marketing.

TÉMOINS

De Bell Canada:

M. Bernard Courtois, directeur de la stratégie;
Mme Linda Gervais, vice-présidente, Relations gouvernementales
avec le gouvernement fédéral.

De SaskTel:

Mme Pat Tulloch, directrice générale, Commercialisation.