

continuelles des revues et des journaux, parce que, à leur avis, nous leur enlèverions des occasions commerciales en fixant un tarif inférieur à celui que nous devrions imposer. Puis, nous serions accusés immédiatement par la Bell Telephone Company de déroger aux règlements en ne demandant pas un prix assez élevé; il faut tenir compte de toutes ces considérations.

*M. Hansell:*

D. Voici un exemple. Supposons que Lethbridge, Calgary, Edmonton et Grande-Prairie veuillent irradier un programme simultanément, le même programme irradié par ce petit réseau de quatre stations, il faudrait alors, si je comprends bien, que ces stations demandent les lignes à Radio-Canada.—R. Oui.

D. Et en fixant les prix, vous joueriez le rôle d'un marchand de gros, vous leur demanderiez le prix du détail?—R. Oui.

M. FRIGON: Nous leur imposerions un tarif comparable à celui des autres compagnies de communications fournissant le même service. Il faut également tenir compte de la qualité du service. Vous pouvez acheter une ligne de transmission entre deux endroits à un prix peu élevé, si vous êtes satisfait de la qualité du service. Vous pouvez acheter une ligne entre New-York et Montréal à la moitié du tarif que nous imposons, mais elle ne pourrait servir à la transmission de la musique ou du chant. Nos compagnies doivent nous garantir un rendement minimum de transmission, ce qui n'est pas nécessairement le cas des compagnies de transmission.

*M. Hansell:*

D. Mais vous réaliseriez un profit en vendant des lignes à ces quatre stations? —R. Si, une fois que nous avons acheté les lignes, le fait pour nous de les vendre à une autre entreprise vous paraît un profit, ou une belle affaire, ou tout ce que vous voudrez, voilà comment les choses se passent. Nous vendons des lignes que nous avons déjà payées, que nous les vendons ou non. Si nous avons une ligne jusqu'à Fredericton, la ligne a été payée, pour toute l'année, que nous l'utilisons ou non; et lorsque nous vendons cette ligne, nous récupérons l'argent que nous avons dépensé pour l'exploitation de la ligne. Nous ne réalisons pas un profit en ce sens que, parce que nous vendons ces lignes, nous réalisons un profit qui est distribué à quelqu'un et utilisé dans l'intérêt particulier de quelqu'un. Les lignes que nous vendons nous procurent tout simplement un revenu supplémentaire que nous consacrons à la radiodiffusion.

*M. Hansell:*

D. J'ai encore une question, monsieur Fleming. M. Porter et M. Love ont recommandé que Radio-Canada occupe 1060 et se transporte dans le nord.—R. Non, qu'elle se transporte tout à fait au sud de l'Alberta.

Le VICE-PRÉSIDENT: Qu'elle se transporte à Taber, il me semble, parce qu'elle devrait se protéger contre le Mexique et diriger son signal vers le nord.

*M. Hansell:*

D. Si vous suivez cette ligne de conduite, il va falloir entrer en négociations avec le Mexique. Avez-vous eu quelques pour-parlers avec le Mexique pour connaître les possibilités?—R. Non, nous n'avons eu aucune rencontre avec le Mexique.

M. FRIGON: Non, pas encore.

*M. Hansell:*

D. Vous ne vous êtes pas occupés de la chose. Avez-vous l'intention d'explorer ce domaine?—R. Pas dans le moment, monsieur Hansell.