

[Texte]

what you are looking at after the five years down the road? Then it is an open ball game. You have to compete then with everybody else, the United States and whoever wishes to conduct the same business you are conducting. What do you see down the road?

Mr. W. McKenzie: That is right. We are very aggressive and very competitive and—

Mr. Baker: We know that.

Mr. W. McKenzie: I do not know that we will get back our 600 million; my financial advisers tell me it takes a lot longer than five years—

Mr. Baker: Six years!

Mr. W. McKenzie: Maybe six. You see, our position is very clear. We have to sell our partners our alliance strategy, which we have had at Memotec for four years, and the alliance strategy that Teleglobe has had for 50 years, that we provide the best quality service at the best price for international telecommunications. And if we continue to do that, there is no reason why we cannot continue to drive our business within the environment that we see here today, which is a rate of a return that is more or less 0.2% up or down, I guess, of Mr. Delorme's explanation of the 13%, in a regulated or unregulated environment.

We clearly see that part of the business as being one of offering quality service at the right price, and that way we get the traffic from everybody and anybody who wants to do business with us. On the other hand, if somebody sets up another organization and we see them every day—and you may have seen the one out in Vancouver that has already started by the name of Cam-Tech—that happens to be run by Canadians and Americans. We see every day Americans coming into our marketplace and we think they are positioning themselves for the day that more and more in Canada we become deregulated.

So it behooves us, as competitive people today, or on April 1, that Mr. Delorme and his people and the Memotec people, are putting in place strategies to compete somewhere down the road; that is the kind of business we are in. And that is what drives us hard. So we are getting ready for that day that we have to compete, that we have to have traffic on our network, that we have to provide other products and other services. We are continuing right now to strategize that with the employees of Teleglobe.

Mr. Baker: You can increase your rates, of course, after the five years.

Mr. W. McKenzie: I am not sure so sure we can do that.

The Chairman: Thank you, Mr. Baker. That was your last question, please, on this round.

You may respond and then that ends the five-minute debate of Mr. Baker.

Mr. Delorme: Thank you, Madam Chairman.

[Traduction]

compte rendu, ce que vous prévoyez faire après cette période de cinq ans? Il n'y aura plus de restrictions, et vous devrez concurrencer les autres, les États-Unis et tous ceux qui désirent faire le même genre de choses que vous. Que prévoyez-vous pour l'avenir?

M. W. McKenzie: C'est exact. Nous sommes très dynamiques et très concurrentiels et . . .

M. Baker: Nous savons cela.

M. W. McKenzie: Je ne sais pas si nous pourrions recouvrer nos 600 millions de dollars; d'après mes conseillers financiers, il faudra beaucoup plus que cinq ans . . .

M. Baker: Six ans!

M. W. McKenzie: Peut-être six. Notre position est très claire, voyez-vous. Nous devons vendre à nos partenaires la stratégie d'alliance que nous poursuivons à Memotec depuis quatre ans, et celle que poursuit Téléglobe depuis 50 ans, à savoir offrir pour les télécommunications internationales le meilleur service au meilleur prix. Si nous continuons à le faire, il n'y a pas de raison pour que nous ne puissions poursuivre nos activités comme nous le faisons actuellement, à un taux de rentabilité de plus ou moins 0.2 p. 100 des 13 p. 100 mis de l'avant par M. Delorme, dans une situation réglementée ou non.

D'après nous, il s'agit d'offrir un service de qualité à un prix approprié, et, de cette façon, nous obtenons le trafic de tous ceux qui désirent faire affaire avec nous. Par ailleurs, si quelqu'un crée une nouvelle société, et ça se fait tous les jours—vous avez vu qu'à Vancouver, une société a déjà ouvert ses portes; elle se nomme Cam-Tech—elle pourrait être dirigée par des Canadiens et des Américains. Nous nous rendons compte tous les jours que des Américains pénètrent notre marché et se placent bien pour le jour où, de plus en plus, les activités seront déréglementées au Canada.

Par conséquent, il nous appartient, comme société concurrentielle aujourd'hui, ou le 1^{er} avril, que M. Delorme et ses gens, et aussi ceux de Memotec, adoptent des stratégies pour concurrencer n'importe qui plus tard; c'est dans ce genre d'entreprise que nous sommes. C'est ce qui nous encourage à travailler très fort. Nous nous préparons donc pour l'époque où il nous faudra concurrencer, accepter du trafic sur notre réseau, offrir d'autres produits et d'autres services. Nous continuons pour le moment à prévoir des stratégies dans ce sens avec les employés de Téléglobe.

M. Baker: Vous pouvez augmenter vos tarifs, bien sûr, après cinq ans.

M. W. McKenzie: Je ne suis pas si certain que nous pouvons le faire.

La présidente: Merci, monsieur Baker. C'était votre dernière question pour ce tour-ci.

Le témoin peut répondre, mais sa réponse met fin à la discussion de cinq minutes de M. Baker.

M. Delorme: Merci, madame la présidente.