

[Text]

The Clerk: It arrived last night.

Mme Finestone: C'est arrivé dans mon bureau ce matin.

The Chairman: It apparently arrived last night at the clerk's office. Do you have a copy of it, please?

Mrs. Finestone: I mean, if people are good enough to send us the text, we could have the respect to read it before they come so that we have our questions organized and thought through. I'm a slow learner.

Mr. Horner (Mississauga West): I know, it's a shame.

The Chairman: Can we proceed, please?

Mr. Barnes: Mr. Chairman, with your permission, I would like to take a quick run through some of the high points of the text and give you some of the background behind it.

Let me first introduce Mobility Canada. It's not a very well-known name at this point, but it is a new national company formed to provide mobile wireless services across the country. It has a couple of licences, one for the new digital cordless phones which you may have seen in the press recently—one for paging service—and it also regroups the affiliates of the telephone companies, AGT Mobility, Bell Cellular, BC Tel Mobility, and we are shareholding in Mobility Canada. That's who we're representing today.

• 1605

The Chairman: If I'm correct, you're a competitor of Cantel.

Mr. Barnes: That's right.

The Chairman: You're in the same business.

Mr. Barnes: The same business as Cantel. We're their direct competitor.

The Chairman: Fine.

Mr. Barnes: In the cellular business there are two national licences. Our shareholders have one, Cantel has the other.

The Chairman: I see. Thank you.

Mr. Barnes: As you point out, the main driver in our business today is cellular. Just to give you a quick overview, there are now about one million cellular customers in Canada. We've grown very, very quickly in the past seven years from a specialty service that was used by very few people to a service that is very frequently used by many, many people and a service that is available for as low as \$9.95 used as lifelines.

The high-growth area is in the small hand-held telephones. This service is becoming more and more ubiquitous. The same growth we've seen—the figures are in the paper—24% in customer base last year, for example, has meant a large number of new jobs, with 3,000 or so direct employees of Mobility Canada shareholder companies, and investments in excess of \$1 billion. We're talking about a big growing industry and there's more to come.

The digital cordless licence that I mentioned a while ago is a service we expect will be offered and subscribed to by about as many people within the next five, six, seven years, and there will be other services after that. We're talking about wireless

[Translation]

La greffière: Hier soir.

Mrs. Finestone: It arrived in my office this morning.

Le président: Il est apparemment arrivé hier soir au bureau de la greffière. En auriez-vous un exemplaire, s'il vous plaît?

Mme Finestone: Si les gens ont l'obligeance de nous envoyer leur texte, nous pourrions avoir la courtoisie de le lire avant leur arrivée pour pouvoir préparer et organiser nos questions. Il me faut du temps pour assimiler.

M. Horner (Mississauga-Ouest): Je sais, quelle tristesse.

Le président: Pouvons-nous y aller?

M. Barnes: Monsieur le président, avec votre permission, j'aimerais rapidement parcourir les grandes lignes de notre texte et vous situer un peu le contexte.

Permettez-moi tout d'abord de vous présenter Mobilité Canada. Cette compagnie n'est pas encore très connue, mais c'est une compagnie nationale qui a été créée pour assurer des services de communications mobiles sans fil au Canada. Nous avons deux brevets, l'un pour les nouveaux téléphones numériques sans fil que vous avez peut-être vus annoncés dans les journaux récemment et un pour un service de télé appel. Nous regroupons des filiales de compagnies téléphoniques, AGT Mobility, Bell Cellulaire, BC Tel Mobility, et nous sommes actionnaires de Mobilité Canada. Voilà ce que nous représentons aujourd'hui.

Le président: Si je ne me trompe, vous êtes un concurrent de Cantel.

M. Barnes: C'est exact.

Le président: Vous êtes dans le même secteur.

M. Barnes: Oui. Nous sommes son concurrent direct.

Le président: Bien.

M. Barnes: Pour les cellulaires, il y a deux licences nationales. Nos actionnaires en ont une, Cantel a l'autre.

Le président: Je vois. Merci.

M. Barnes: Comme vous l'avez signalé, notre principal service aujourd'hui est le service cellulaire. On compte actuellement un million d'utilisateurs du service cellulaire au Canada. Cette croissance a été très rapide ces sept dernières années. Il ne s'agit plus d'un service spécialisé utilisé par très peu de monde, mais bien d'un service très largement répandu qui est offert pour aussi peu que 9,95\$ pour le contact essentiel.

Le plus gros secteur de croissance est celui des petits téléphones de poche. Ce service devient de plus en plus omniprésent. Le nombre de clients—les chiffres se trouvent dans notre document—a augmenté de 24 p. 100 l'an dernier, par exemple, ce qui a fait beaucoup de nouveaux emplois. Les sociétés actionnaires de Mobilité Canada emploient directement environ 3 000 personnes, et leurs investissements dépassent un milliard de dollars. Il s'agit d'une industrie en pleine expansion, et ce n'est pas fini.

La licence pour le service numérique sans fil dont je parlais il y a un instant touche un service qui sera offert à environ autant de monde dans les cinq, six ou sept prochaines années. Il y aura d'autres services après cela. Nous parlons des services