

[Text]

pany structure. Unitel expressed the same concern with respect to the ongoing negotiation of Bell with Systemhouse, a data processing company, and with respect to the Stentor-Spar joint purchase of the satellite communications company called Telesat.

Unitel concluded, and I quote:

The real danger of the Stentor arrangements is that, rather than strengthening our manufacturing industry and our systems integration industry in this country, they will substantially weaken it.

Unitel suggested, and I quote:

There is no reason why we cannot, in principle, make behavioral rules which will guarantee open bidding on these purchasing arrangements and the production of the contracts to ensure to everyone's satisfaction that there is no bias towards affiliated companies.

Do you as the Royal Bank have concerns about the concentration of ownership of the telecommunications industry and, in particular, with the Stentor-Spar purchase of Telesat or with the Stentor structure itself?

Mr. Heckman: With regard to Northern Telecom itself, they are extremely competitive and they service today both Unitel and the common carriers in Canada. I know they have different people aimed at different areas.

I think that arrangement should be such as to ensure fair and equal competition for those common carriers for those products. We are concerned about the control that appears to be shaping up with regard to the common carriers' control of institutions like Teleglobe and Telesat. We do not know how it will go.

Over the last few years, Telesat has been more than a carrier's carrier but has been going to subscribers to provide additional services. In the last two years we have worked very closely with Telesat to improve some of their technology regarding V-sats. When they first came to us with V-sats, we could not get it to work. So we worked with them for the period of a year to get it working. That was goodness.

Teleglobe, over the last three years, has become a wonderful marketing company. The marketing people come and visit the clients. Even the president comes out and visits the clients. Because of that, I think they have introduced some very innovative customer services, Globe Direct being one which has dramatically decreased our costs overseas.

[Traduction]

Northern à d'autres sociétés de téléphone. Unitel a fait part de la même inquiétude en ce qui a trait aux négociations en cours entre Bell et Systemhouse, une société d'informatique, et pour ce qui est de l'acquisition en commun par Stentor-Spar de la société de communications par satellite appelée Télésat.

Unitel concluait:

Le véritable danger des ententes Stentor tient à ce que, au lieu de renforcer l'industrie manufacturière et l'industrie d'intégration des systèmes dans ce pays, ils contribueront largement à les affaiblir.

Unitel a avancé:

Il n'y a aucune raison pourquoi nous ne pourrions pas, en principe, établir des règles garantissant le recours à des appels d'offres pour ces achats et l'établissement de contrats assurant, à la satisfaction de tous, que les sociétés affiliées ne bénéficient pas d'un biais favorable.

À la Banque Royale, êtes-vous préoccupés de la concentration de la propriété dans l'industrie des télécommunications, notamment avec l'achat de Télésat par Stentor-Spar ou à cause de la structure de la société Stentor elle-même?

M. Heckman: En ce qui concerne Northern Telecom, la société est très compétitive et offre ses services à Unitel et aux entreprises de télécommunications au Canada. Je sais que la société dispose d'un personnel varié affecté à divers secteurs.

À mon avis, une telle entente devrait être de nature à assurer une concurrence juste et équitable entre les entreprises de télécommunications pour ce qui est de ces produits. Ce qui nous préoccupe c'est ce qui semble se préparer au plan du contrôle par les entreprises de télécommunications d'organismes comme Téléglobe et Télésat. Nous ne savons pas exactement ce qu'il en sera.

Au cours des dernières années, Télésat a été plus qu'une entreprise de télécommunications au service des entreprises de télécommunications; elle a offert des services supplémentaires à ses clients. Au cours des deux dernières années, nous avons travaillé en étroite collaboration avec Télésat en vue d'améliorer leur technologie des satellites de la série V. Les premières fois que la société nous a offert les services de satellites de la série V, nous n'avons pas pu arriver à les utiliser. Nous avons donc travaillé conjointement avec Télésat pendant une année pour trouver une solution. Et ça a marché.

Durant les trois dernières années, Téléglobe est devenue une excellente entreprise de commercialisation. Le personnel chargé de la commercialisation se déplace chez les clients. Le président de la société lui-même rend visite aux clients. Cela a permis à la société de lancer un certain nombre de services aux clients innovateurs, notamment Globe Direct qui a contribué de façon magistrale à diminuer nos coûts de transmission à l'étranger.