



Chambre des communes  
CANADA

# Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

---

INDU • NUMÉRO 055 • 3<sup>e</sup> SESSION • 40<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le mardi 8 février 2011**

—  
**Président**

**M. David Sweet**



## Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie

Le mardi 8 février 2011

• (1530)

[Traduction]

**Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flamborough—Westdale, PCC)):** Mesdames et messieurs, bon après-midi.

Bonjour à tous.

Bienvenue à la 55<sup>e</sup> séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous recevons trois organisations. Je crois savoir que vous avez été informés du fait que chaque organisation dispose de cinq minutes pour présenter ses déclarations préliminaires. N'est-ce pas, messieurs?

Nous avons prévu trois séances à l'égard de cette question particulière. Avant de passer aux témoins et aux questions, je veux demander aux membres du comité — pour le bien des analystes, parce qu'ils devront, bien entendu, faire le travail — s'ils souhaitent obtenir un rapport après les trois séances.

Pourrais-je avoir l'avis de quelques membres?

**L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.):** Oui, nous prévoyons en obtenir un.

**Le président:** D'accord.

Tout le monde est en accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Parfait. Mesdames et messieurs, nous avons aujourd'hui Rocky Gaudrault et George Burger, de TekSavvy Solutions.

Nous entendons ensuite Matt Stein, de Primus Telecommunications et, à titre personnel, Jean-François Mezei, expert-conseil en télécommunications de Vaxination Informatique.

Je vais donc commencer par TekSavvy. Messieurs, vous avez cinq minutes. Allez-y.

**M. Rocky Gaudrault (président-directeur général, TekSavvy Solutions inc.):** Merci, monsieur le président, de me donner l'occasion de témoigner devant le comité aujourd'hui.

Je suis accompagné de M. George Burger, conseiller de TekSavvy.

Nous sommes ici pour vous parler d'un problème qui a galvanisé les Canadiens de façon remarquable, la facturation à l'utilisation. Toutefois, nous aimerions également replacer la facturation à l'utilisation dans le contexte d'un enjeu beaucoup plus large qui, faute de mesures correctives, auront des effets néfastes durables sur la capacité du Canada de pouvoir: a) fournir à la population un service Internet abordable et de première qualité et b) veiller à ce que le secteur numérique canadien soit en mesure d'innover dans l'industrie la plus dynamique.

J'ai fondé TekSavvy en 1998 à Chatham, en Ontario. À l'époque, nous n'étions qu'un simple fournisseur de services d'hébergement Web. Mon frère Marc, ingénieur, s'est joint à l'équipe en 1999, et

mon frère cadet Eric s'est joint à nous il y a trois ans, après avoir mis fin à une glorieuse carrière de neuf ans à titre de lieutenant de la Marine dans les Forces canadiennes.

Depuis 1998, TekSavvy a accru sa clientèle et élargi ses services en offrant des services téléphoniques Web et des services Internet aux résidences et aux entreprises. Nous sommes maintenant une grande entreprise à Chatham qui compte plus de 100 employés dévoués et compétents dans ses bureaux de Toronto et de Sudbury.

TekSavvy est devenu le chef de file canadien en tant que fournisseur de services Internet. Nous sommes classés comme le meilleur fournisseur au Canada sur [dslreports.com](http://dslreports.com) et ce, depuis six ans.

Mirko Bibic, porte-parole de Bell, a déclaré que nous sommes privilégiés d'utiliser son réseau. En fait, nous acquérons des droits d'accès aux passerelles analogiques et numériques des fournisseurs titulaires conformément aux règlements et nous payons des sommes considérables — des dizaines de millions de dollars — selon des taux de services en gros fixés par le CRTC, à des entreprises comme Bell Canada pour obtenir cet accès. Malheureusement, l'objectif principal de Bell, malgré sa domination du marché, est de réduire au minimum la concurrence afin de maintenir son pouvoir sur l'établissement des prix.

Il y a 20 ans, les prédécesseurs de M. Bibic ont présenté des arguments semblables lorsqu'ils ont tenté d'arrêter l'introduction de la concurrence à l'égard des services d'appels interurbains. À l'époque, les Canadiens payaient 1,50 \$ la minute pour un appel de Montréal à Toronto. Aujourd'hui, ces appels coûtent seulement quelques cents — s'ils ne sont pas gratuits —, et les fournisseurs en tirent toujours profit.

C'est la même lutte aujourd'hui. Si les Canadiens perdent cette lutte, nous allons payer pour de bon l'équivalent de 1,50 \$ la minute pour une utilisation Internet qui coûte quelques cents.

**M. George Burger (conseiller, TekSavvy Solutions inc.):** Nous avons préparé trois graphiques qui démontrent avec une clarté consternante la situation du Canada par rapport aux 30 pays membres de l'OCDE. Nous estimons que cela est une preuve claire que le cadre concurrentiel actuel est un échec. Peut-être que la seule raison pour laquelle les récentes protestations du public n'ont pas eu lieu plus tôt et en plus grand nombre tient au fait que la plupart des Canadiens ne savent pas ce qu'ils manquent et ne se rendent pas compte à quel point notre service Internet inférieur coûte cher.

Dans le premier graphique, le Canada occupe le 23<sup>e</sup> rang en ce qui a trait à ce que le consommateur paie pour un service à large bande.

Dans le deuxième graphique, le Canada est classé 25<sup>e</sup> en ce qui a trait aux vitesses de téléchargement offertes, élément clé pour optimiser l'utilisation d'Internet.

Concernant la facturation à l'utilisation, les arguments de Bell mettent l'accent sur le fait que les gens qui utilisent peu de bande passante subventionnent les gros consommateurs, évitant ainsi la congestion et la nécessité de restreindre l'utilisation d'Internet de façon générale.

Le troisième graphique montre que tous les pays membres de l'OCDE, sauf le Canada et l'Australie, ont refusé d'imposer des limites d'utilisation universelles. Presque aucun pays ne partage le point de vue de Bell.

En ce qui concerne la facturation à l'utilisation, le comité et le public ont beaucoup entendu parler de l'imposition de la facturation à l'utilisation à des clients des services de gros comme TekSavvy. La facturation à l'utilisation est effectivement imposée aux clients de services au détail de Bell — des gens comme vous — depuis des années. Nous ne voyons aucun inconvénient à ce que les gens de Bell facturent leurs clients comme ils l'entendent. Cependant, Bell continue de chercher une façon d'imposer la facturation à l'utilisation à nos clients également.

Il n'y a aucune justification économique pour cette forme admise de fixation des prix. Lorsque Bell dit qu'elle dit qu'elle veut que les règles du jeu soient équitables, cela signifie qu'elle veut forcer tous les Canadiens à payer pour la bande passante des prix exorbitants qui dépassent grandement le coût d'approvisionnement et qu'elle veut conserver tous les avantages.

Le CRTC lui-même a reconnu qu'il y a peu de justifications liées au coût à l'égard de la tarification supplémentaire selon l'usage. De plus, les gros consommateurs de bande passante paient davantage parce qu'ils s'abonnent à des forfaits plus chers offrant plus de bande passante; en conséquence, l'argument selon lequel les petits consommateurs de bande passante subventionnent les gros consommateurs n'est pas valable.

En l'absence de coûts sous-jacents, la facturation à l'utilisation est manifestement une taxe punitive sur l'utilisation qui revient dans les poches des actionnaires de Bell au détriment des consommateurs canadiens.

La raison apparente de l'imposition de la taxe est de restreindre la croissance de la consommation de bande passante. Le président du CRTC a lui-même parlé d'une mesure visant à discipliner les consommateurs à l'égard de leur utilisation d'Internet. Pratiquement unique dans le monde, la facturation à l'utilisation n'est rien d'autre qu'un effort visant à substituer l'ingénierie sociale au réseautage social.

Les répercussions de la facturation à l'utilisation appliquée universellement sont évidentes. Les montants élevés que les consommateurs canadiens paient pour l'utilisation d'Internet sont injustifiables. Les Canadiens sont forcés de recourir grandement au contenu de la télévision classique, comme la chaîne CTV, acquise récemment par Bell, tandis que le reste du monde afflue vers le contenu Internet des Facebook, YouTube et Netflix. En l'absence d'une demande accrue de bande passante, il y aura peu de motivation à investir dans l'infrastructure, ce qui va étouffer l'innovation. En effet, les dépenses en immobilisations de Bell en proportion de ses revenus ont baissé pour la troisième année consécutive.

• (1535)

**Le président:** Merci, monsieur Burger. Le temps est écoulé. Vos cinq minutes se sont écoulées.

Nous allons maintenant passer à M. Stein. Vous avez cinq minutes.

**M. Matt Stein (vice-président, Services de réseau, Primus Telecommunications Canada inc.):** Merci et bon après-midi.

Je m'appelle Matt Stein, de Primus Canada, je suis vice-président aux Services de réseau.

Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous présenter le point de vue de Primus Canada sur les questions à l'étude. Avant d'aborder spécifiquement ces questions, je voudrais prendre quelques instants pour vous donner quelques détails au sujet de Primus. Je crois que cela vous aidera à comprendre la base sur laquelle s'appuient les opinions de Primus.

Primus est un fournisseur de services de télécommunications complets qui exerce ses activités partout au Canada. Nous offrons des prix concurrentiels et des services de télécommunications de haute qualité, dont le service téléphonique, le service sans-fil et les services Internet, à plus de un million de Canadiens.

Outre nos forfaits de services à valeur élevée qui aident à discipliner les tarifs du marché, nous avons aussi des antécédents d'innovation. À titre d'exemple, en 2004, Primus a été la première entreprise à offrir un service téléphonique voix sur IP national. Aujourd'hui, les clients du service téléphonique de Primus profitent gratuitement des services de notre Gardien télémarketing breveté qui empêche chaque mois plus d'un million d'appels de télémarketing non sollicités d'importuner nos clients. De fait, ce service unique en son genre, inventé au Canada, est en passe d'être autorisé pour une utilisation internationale par d'autres grandes sociétés de télécommunications des quatre coins du monde.

En ce qui concerne Internet, Primus offre des services Internet partout au Canada en utilisant des services d'accès en gros ainsi que son propre réseau, qui couvre cinq provinces et qui peut rejoindre plus de 20 p. 100 de la population canadienne.

En 2006, Primus est devenue la première entreprise au Canada à déployer largement la technologie DSL haute vitesse — connue sous le nom d'ADSL2+. Primus utilise sur son réseau un système de gestion unique de l'achalandage Internet qui permet de veiller à ce que tous les abonnés de Primus reçoivent un service Internet de haute qualité en tout temps, un service qui tient compte des problèmes de capacité et de congestion qui se présentent, sans limiter ni miner inutilement l'expérience des utilisateurs. Cela fonctionne qu'il s'agisse d'un utilisateur précoce, d'un grand utilisateur, d'un débutant ou tout simplement d'un utilisateur qui ne consulte que ses courriels.

Nous croyons que les services différents et innovateurs de Primus représentent bien l'esprit de concurrence que le gouvernement souhaite et que ces services sont bénéfiques tant pour le marché que pour les consommateurs canadiens.

Quant à la question qui nous occupe, nous croyons que le fait de forcer tous les concurrents à offrir des options Internet semblables, voire identiques, à celles des sociétés titulaires de téléphonie et de câblodistribution limitera la capacité de Primus et d'autres concurrents de fournir des services innovateurs et différents aux consommateurs canadiens.

Jusqu'à maintenant, les fournisseurs de services Internet ont été autorisés à fixer à leur gré le prix de leurs services, à mettre en oeuvre la facturation à l'utilisation et, le cas échéant, à déterminer le seuil d'utilisation approprié et le taux applicable à l'égard de l'utilisation dépassant ce seuil. Si les sociétés titulaires de téléphonie et de câblodistribution sont autorisées à imposer à leurs services d'accès en gros leur approche de facturation au détail en fonction de l'utilisation, les fournisseurs de services Internet — ou FSI — concurrentiels perdront le contrôle de tous ces aspects.

Il est clair que les consommateurs sont avantagés lorsque l'on confie le marché au détail aux forces du marché. Il faudrait non seulement permettre aux concurrents de créer de nouveaux services innovateurs pour répondre aux besoins changeants des consommateurs canadiens, mais aussi les encourager à le faire.

En revanche, les forces du marché et la concurrence sont étouffées lorsque les concurrents sont obligés d'adapter les structures de services des grandes sociétés titulaires.

À titre de participante sur le marché, Primus est toujours disposée à payer un tarif juste et raisonnable pour obtenir les services d'accès en gros qu'elle utilise comme composante pour fournir ses services Internet. Jusqu'à présent, les tarifs de ces services sont fondés sur les coûts réels et une majoration raisonnable pour veiller à ce que la société téléphonique titulaire soit pleinement et équitablement rémunérée. Cependant, les tarifs de facturation selon l'utilisation que les sociétés titulaires imposent à leurs services de détail ne sont pas fondés sur le coût. Si les tarifs sont élevés, c'est à dessein. Ils sont élevés afin de décourager tout usage intensif d'Internet. En conséquence, l'imposition de ces tarifs aux services de gros représente un changement fondamental et inapproprié dans l'établissement du prix.

Primus veut pouvoir continuer de payer des tarifs raisonnables pour les services d'accès en gros qu'elle utilise pour fournir des services Internet et d'offrir des services différents et innovateurs qui répondent aux besoins des Canadiens.

Les Canadiens ont bénéficié d'un marché Internet offrant un grand nombre de choix. Certains Canadiens ont opté pour des choix proposés par des fournisseurs de services Internet concurrents comme Primus, d'autres, non. Mais même ceux qui n'ont pas fait ce choix comptent sur vous pour veiller à ce que cette option ne soit pas éliminée. Sans elle, nous aurons tous à composer avec des limites d'utilisation faibles et des frais d'utilisation excédentaire excessifs.

Merci de m'avoir invité aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

• (1540)

**Le président:** Merci, monsieur Stein.

Passons maintenant à M. Mezei, pour cinq minutes.

**M. Jean-François Mezei (consultant en télécommunications, Vaxination Informatique, à titre personnel):** Merci, monsieur le président.

Je suis un travailleur indépendant canadien. Contrairement aux gens des grandes sociétés, mon entreprise est toute petite, mais tout cela me touche, raison pour laquelle je suis ici.

La facturation à l'utilisation présentée par Bell Canada n'a rien à voir avec le modèle de l'utilisateur payeur; il s'agit plutôt d'une façon de contrôler l'adoption de nouvelles applications. À l'heure actuelle, il y a des utilisateurs précoces — et encore, ce ne sont que les statistiques limitées de Bell —, mais Bell veut empêcher ce phénomène de prendre de l'expansion.

La symétrie réglementaire proposée par Bell et acceptée par le CRTC met un frein au libre choix. En absence de choix, les gens ne peuvent choisir un autre FSI parce que tous les fournisseurs offriront la même chose. C'est un aspect très important qui doit être corrigé.

Comme M. Stein l'a mentionné, les services ne sont pas fondés sur le coût. Durant les audiences, une justification a été demandée. On a répondu que les services ne seraient pas fondés sur le coût. Les tarifs sont purement arbitraires. Je crois que personne au pays ne peut justifier des tarifs arbitraires qui doivent respecter le paragraphe 27

(1) de la Loi sur les télécommunications, qui prévoit que tous les tarifs doivent être justes et raisonnables. Nous ne pouvons les mesurer s'ils sont arbitraires.

Chose plus importante encore, ils sont conçus pour être des tarifs punitifs. La notion de « punition » a été employée durant les audiences. Dans le cadre d'un des premiers dépôts tarifaires d'entreprises de câblodistribution, en 2000, on a reconnu qu'une partie de l'objectif était de ralentir la capacité d'investissement dans la capacité parce que cela ralentirait la croissance de la demande. C'est une question que le pays doit poser.

De plus, les tarifs fixés par Bell n'ont rien à voir avec la congestion. Bell a avancé que c'est purement une question de congestion, mais elle impose des tarifs plus élevés aux abonnés du service à faible vitesse, lequel génère moins de congestion. Alors, cela devrait être le contraire. Cela soulève des questions. Cette pratique a été approuvée par le CRTC, mais nous ignorons pourquoi.

Les tarifs de SAP — tels que fixés avant l'utilisation de la tarification à l'utilisation — profitent déjà à Bell. Ce ne sont pas des tarifs fixes. Ils ont des composantes variables, et j'en parlerai plus tard. En conséquence, l'argument de Bell ne tient pas.

À la page suivante de mon document, j'ai un graphique qui montre l'architecture du SAP par rapport à celle des services de détail et de l'IPTV de Bell. Le SAP a très peu d'éléments en commun avec les services Internet de détail de Bell. C'est vraiment deux blocs distincts. Ils n'ont en commun que le tronçon de données brutes au dernier kilomètre qui n'est doté d'aucune composante propre à un FSI — aucune composante que ce soit. C'est un tronçon de données brutes. La réglementation devrait se limiter uniquement à cet aspect.

Je décrirai également la portée de la réglementation plus tard. Lorsque vous instaurez la facturation à l'utilisation, vous mettez en place une portée réglementaire qui s'étend de la résidence jusqu'au bout de la connexion à Internet, ce que le SAP n'offre pas du tout. Cela doit être dit et répété.

Tout d'abord, ce n'est pas un service de revente. Le terme « revente » a été employé, même par le président du CRTC. Ce n'est pas de la revente. Ce qu'ils offrent n'a rien en commun avec le service Sympatico de Bell ou peu importe comment il s'appelle cette semaine.

• (1545)

[Français]

L'application de mesures symétriques pour des services qui sont différents n'a pas de sens. Il ne devrait y avoir aucun aspect d'un service au détail de FSI qui devrait être appliqué au tarif GAS, parce que ce tarif n'est pas un service FSI. Ainsi, la symétrie pour ces deux services n'a pas de sens.

[Traduction]

Concernant le SAP, nous entendons souvent Bell dire que le tarif du SAP est fixe. Le SAP a deux composantes: la composante du SAP qui est un tarif fixe et l'IFSHVG qui est un tarif variable. C'est fondé sur la capacité. Plus vous avez d'utilisateurs, plus vous achetez de capacité d'IFSHVG. Plus la capacité d'IFSHVG acquise est élevée, plus vous pouvez faire passer un volume élevé. Si vos utilisateurs sont plus voraces, vous faites l'acquisition de capacité d'IFSHVG supplémentaire.

La restauration est la meilleure analogie. On a un grossiste de laitue, un restaurant chic qui achète un peu de laitue et un restaurant offrant un buffet à volonté qui en achète beaucoup. Personne ne subventionne personne. Ils paient tous leur laitue le même prix, et chacun réalise un profit. Le buffet applique un modèle commercial souple et rentable, et le restaurant haut de gamme fera également de l'argent.

En conclusion, dans les pages suivantes de mon mémoire, j'ai fourni différentes portées réglementaires pour montrer où les règlements devraient s'appliquer et où on a tenté de les appliquer et pour décrire le désordre qui a été créé.

**Le président:** Merci, monsieur Mezei.

Comme nous avons deux groupes de témoins, cela signifie que notre temps est limité; alors, nous allons faire des interventions de cinq minutes.

Commençons avec le Parti libéral; monsieur McTeague.

**L'hon. Dan McTeague:** Merci pour vos excellents exposés. Monsieur Mezei, j'ai pris connaissance du mémoire que vous avez présenté au CRTC.

Je vais donner l'occasion à TekSavvy de répondre à une question de M. Van Kesteren, mais j'aimerais vous dire tous aujourd'hui que le mot « télévision » n'existera plus dans 10 ou 20 ans. Il y a une explosion — si vous me passez l'expression — au chapitre de l'influence de la vidéo. Cela exigera — monsieur Stein, je crois que vous avez employé le terme « grande utilisation d'Internet » — un contenu plus lourd et plus riche, ce qui suppose une bande passante et une capacité de stockage accrues. Le problème — non seulement sur le plan politique, du point de vue des consommateurs et au chapitre de l'innovation, mais aussi à la lumière de ce que nous avons vu au cours de la dernière semaine — semble être le suivant: toute personne contrôlant la bande passante peut maintenant contrôler la réglementation, le prix et le destin de vos entreprises. Étant donné que nous allons assister à l'adoption rapide de choses comme des applications télévisuelles, des dispositifs vidéo informatiques, des surfaces de visualisation — dont il a peut-être été question un peu plus tôt —, des systèmes de projection vidéo, du contenu vidéo, l'holographie et l'exploitation de jeux de hasard vidéo par certains gouvernements, comment entrevoyez-vous l'avenir du Canada dans une situation où une poignée de joueurs peuvent déterminer qui peut jouer et à quel prix?

Je vais vous laisser sur cela, monsieur Stein, et nous pouvons peut-être faire le tour — M. Gaudrault, M. Burger et M. Mezei.

**M. Matt Stein:** Au cours des dernières années, nous avons constaté que l'utilisation du réseau par nos clients augmentait de 50 p. 100 d'année en année. Je ne connais aucun autre secteur de consommation qui augmente à ce rythme. Les applications que vous avez mentionnées sont la source et la cause de cela. Ce sont les principaux changements qui ont lieu depuis quelques années. Et ce rythme accélérera. Il ne va pas plafonner à court terme. À mon avis, c'est très préoccupant.

• (1550)

**L'hon. Dan McTeague:** M. Gaudrault et M. Burger.

**M. Rocky Gaudrault:** Tout ce que nous voyons aujourd'hui et tout ce que nous verrons demain changera d'une façon qui est difficile à prédire. Pouvons-nous dire avec certitude qu'il y aura un environnement d'utilisation plus important? Oui, presque certainement. Le monde change, et la tendance est à l'enrichissement du contenu. Compte il y a plus de gens qui utilisent Internet et plus de gens qui connaissent ses fonctions et ses avantages, la tendance ne

peut que se poursuivre. Alors, des choses comme la facturation à l'utilisation étoufferont certainement cela.

**M. George Burger:** Je tiens à vous remercier de cette question parce qu'elle porte sur la partie de notre exposé qui a malheureusement été coupée.

Je vais me pencher sur la dernière partie de votre question, à savoir ce qui arrivera si tous ces divers éléments se retrouvent entre les mains d'une poignée de personnes. Je peux vous assurer que l'avenir ressemble en quelque sorte à ce qui se passe en Australie. L'Australie est l'un des rares pays dans le monde qui affiche une plus forte concentration de fournisseurs de services et de propriétaires de contenu qu'au Canada, mais la différence n'est pas très marquée. Il est difficile d'envisager ces audiences en faisant abstraction du contexte. À titre d'exemple, nous devons tenir compte de la situation entourant l'acquisition du réseau CTV par BCE. Lorsque ces duopoles mettent leur main sur tout le contenu au Canada, il devient plus difficile de contrôler les gens qui déterminent ce que nous regardons et de la façon dont nous le regardons. À mon avis, c'est l'élément le plus important de ces audiences, et je demande au comité d'en prendre compte. Il semble que le ministre ait lui-même déjà pris la peine d'examiner cette question. On devrait prêter attention au cadre concurrentiel pour que cette tendance ne nous mène pas à la situation dans laquelle l'Australie se trouve actuellement.

**L'hon. Dan McTeague:** Il semble que nous nous dirigeons vers une situation où il y a un seul tuyau numérique installé dans chaque foyer aux quatre coins du pays. Et le Parti libéral serait évidemment préoccupé par le fait que cela serait contrôlé par une seule personne.

J'ai une autre question, et nous devons nous dépêcher. Monsieur Mezei.

**M. Jean-François Mezei:** Je vais faire une petite nuance à cet égard. De nombreux pays en Europe ont déjà mis en place... Si votre dernier kilomètre — dont le contrôle revient à très peu de personnes — est réglementé de façon à être ouvert, alors tout le monde y aura accès.

Il y a quelques années, il y avait une entité appelée « Bell Nexxia ». Il s'agissait d'un groupe de vente en gros qui se distinguait du service de détail de Bell. Bell Nexxia ne voyait aucun inconvénient à augmenter ses ventes parce que cela permettait d'accroître ses profits. Le groupe n'était pas en conflit d'intérêts avec son concurrent détaillant. La réglementation n'a pas besoin d'être vaste; elle doit seulement être ciblée. Si le dernier kilomètre est ouvert, tout le monde peut l'utiliser, et l'utilisation augmentera.

**L'hon. Dan McTeague:** Est-il juste d'établir une corrélation entre le coût de la bande passante et des frais de 1,50 \$ ou de 2,50 \$ par gigaoctet? Quel est le coût de la bande passante? Quelle est la demande actuelle maintenant que le CRTC a apparemment tenté d'imposer des sanctions? Je dois connaître les chiffres, car, aux yeux du Parti libéral, cela revient ni plus ni moins à une gigataxe ou à de la gigaextorsion.

**M. Matt Stein:** Je vais essayer de répondre à cela.

Il n'existe nulle part ailleurs dans l'industrie du réseautage un endroit où il faut payer par gigaoctet pour accéder à de tels tuyaux. Alors, la question s'appuie malheureusement sur la présomption selon laquelle on peut attribuer une valeur à un gigaoctet.

S'il le fallait, on la fixerait à quelques cents; ce serait facilement inférieur à 10 ¢. Malheureusement, c'est simplement la mauvaise façon de montrer le coût d'un gigaoctet. Quant à la façon dont les gens établissent un prix par gigaoctet, cela tient aux forces du marché.

**Le président:** Merci, monsieur Stein. Désolé, l'horloge continue de rouler ici, comme c'est le cas partout.

Monsieur Cardin, pour cinq minutes.

[Français]

**M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ):** Merci, monsieur le président.

Bell Canada et le CRTC ont dans le passé établi un prix de vente entre Bell Canada et ses vendeurs, et ce, en termes de dollar par gigaoctet de données. Bell Canada fait un profit appréciable sur chacun de ces gigaocets de données vendus. Avant la venue de la facturation...

[Traduction]

**Le président:** Un instant. Nous ne recevons aucune traduction en ce moment. Il faut simplement s'assurer que nous recevons une traduction.

Monsieur Cardin, allez-y. Je vais vous accorder quelques secondes de plus.

[Français]

**M. Serge Cardin:** Avant la venue de la facturation à l'utilisation, le revendeur était libre de revendre sous forme de services Internet les gigaocets achetés de Bell Canada, et ce, à sa propre discrétion. Croyez-vous que la décision du CRTC permet à Bell Canada de facturer deux fois le gigaocet vendu aux revendeurs Internet?

**M. Jean-François Mezei:** Dans ma présentation, je n'ai pas eu le temps d'en parler. Le service GAS pré *UBB* était basé sur les coûts de la phase 2. Les coûts de la phase 2 garantissent non seulement que Bell Canada est payée pour ses frais d'opération, mais qu'elle est aussi payée pour les frais d'infrastructure. Quand la demande augmente, Bell Canada a de l'argent pour investir et augmenter la capacité. Les frais *AHSSPI* et *GAS* combinés donnaient de l'argent à Bell Canada pour qu'elle puisse faire des profits garantis sans risque et investir pour la croissance. L'ajout de la technologie *UBB* donne de l'argent supplémentaire dont Bell Canada n'a pas besoin pour faire des profits. C'est donc vraiment une double taxe.

• (1555)

**M. Serge Cardin:** Messieurs, vous êtes tous d'accord avec ça?

**M. Rocky Gaudrault:** La réalité est exactement celle que M. Mezei vient de décrire. C'est un gros problème en général et c'est vraiment du *double dipping*.

**M. Serge Cardin:** C'est mieux qu'à la Chambre des communes, c'est l'unanimité.

En 2009, le CRTC rendait publique sa politique réglementaire 2009-657 sur la gestion du trafic Internet dont l'objectif fondamental était de prévenir la congestion du trafic Internet. Or, on nous dit que la facturation à l'utilisation a aussi pour but de prévenir la congestion. Croyez-vous que le Canada fait actuellement face à un problème sérieux de congestion du trafic Internet? Croyez-vous que les forfaits illimités, tels que ceux offerts par les fournisseurs indépendants, sont en partie responsables du problème?

**M. Jean-François Mezei:** Étant donné qu'il représente un fournisseur Internet, M. Gaudrault a un peu plus de connaissances sur la congestion. Je vais donc le laisser répondre.

**Mr. Rocky Gaudrault:** La congestion est un sujet dont on doit parler d'une façon très importante. Au lieu de dire qu'il y a de la congestion, Bell Canada a démontré dans ses annonces du mois de novembre que pour le troisième trimestre, elle avait activé le service pour au-delà de 400 000 clients avec IPTV, soit la télévision sur IP.

S'il y avait de la congestion à ce moment-là et si on ajoute des services de 10 à 25 méga au lieu seulement des 5 que nous avons présentement, cela veut dire qu'il y a eu une plus grande augmentation de trafic du côté de Bell Canada, alors qu'elle disait qu'il y avait de la congestion. Cela ne concorde pas. C'est impossible qu'il y ait de la congestion étant donné qu'elle a ajouté tellement de choses qui sont vraiment importantes en termes d'utilisation.

**M. Serge Cardin:** Il y a la demande qui est de plus en plus forte depuis quelques années, mais il y a également la technologie qui progresse et qui vient compenser cette augmentation de la demande. Alors, au niveau de la congestion, cela ne semble pas évident.

**M. Jean-François Mezei:** Il faut souligner une chose. Durant les *proceedings* pour les *ITMP* et pour le *throttling* et le *UBB*, Bell a toujours rapporté de façon confidentielle les chiffres portant sur la congestion. Nous, les gens normaux, avons vu de beaux *tic tac toe*, tandis que le CRTC a vu les vrais chiffres. C'est très difficile pour nous de juger exactement ce qu'a Bell.

Dans les forums ou autres, on n'entend pas de plaintes quant à la congestion ou des plaintes au sujet du ralentissement d'Internet. Il y a des problèmes isolés, qu'on retrouve ici et là. Par exemple, prenons le cas si Bell a un lien qui brise. S'il y a trois liens entre deux centrales et qu'un de ces liens brise, il y aura de la congestion pendant un jour ou deux. Si Bell fait ses statistiques pendant ces journées, elle peut démontrer qu'il y a une très grande congestion sur le réseau. On ne peut donc pas juger du fait qu'il y a congestion ou non. Toutefois, il ne semble pas qu'il y ait majoritairement de congestion dans tout le territoire couvert par Bell.

**Le président:** Merci, monsieur Mezei. Merci, monsieur Cardin.

**M. Cardin:** Vous avez récupéré les secondes du début?

[Traduction]

**Le président:** Elles ont été ajoutées.

Passons maintenant à M. Van Kesteren pour cinq minutes.

**M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC):** Merci, monsieur le président, et merci aux témoins pour leur exposé.

J'aimerais vulgariser un peu cela. Je crois que je commence à comprendre tout cela, mais corrigez-moi si je me trompe. Je vais vous poser quelques questions, et vous pouvez simplement répondre par oui ou non.

Imaginons qu'il y a au milieu de la pièce des câbles à fibres optiques qui relient chacun de nous. Vous êtes un serveur, je suis un serveur, et M. McTeague est un serveur. Est-ce que tout se tient jusqu'à maintenant? Les tuyaux sont les câbles à fibres optiques. Nous fournissons donc ce que vous appelez le dernier kilomètre. C'est bien cela?

• (1600)

**M. Rocky Gaudrault:** Poursuivez.

**M. Dave Van Kesteren:** Les tuyaux — les câbles à fibres optiques — transmettent tous les renseignements du point A au point B. Les renseignements sont ensuite récupérés à la toute fin. Vous achetez un segment de ce tuyau. Si vous consommez plus que ce que vous avez acheté...

**M. Rocky Gaudrault:** Nous ne pouvons pas. Il faut en acheter davantage.

**M. Dave Van Kesteren:** Vous ne pouvez pas en consommer davantage. Vous vous êtes donc tournés vers Bell. Je crois savoir que cette décision a été prise aux alentours de 2001 pour créer une plus grande concurrence.

Alors, vous achetez un canal lié à ce tuyau. Est-ce que tout se tient jusqu'à maintenant?

**M. Jean-François Mezei:** Je crois que je peux fournir une explication simple. En gros, vous achetez l'accès global à Internet par capacité. Vous achetez un tuyau d'une certaine taille. Vous ne pouvez pas faire passer plus de données dans le tuyau que ce qu'il peut accueillir.

**M. Dave Van Kesteren:** Mais vous avez acheté cela.

**M. Jean-François Mezei:** Oui.

**M. Dave Van Kesteren:** Ce que vous faites avec vos clients n'a vraiment aucun lien avec Bell. Si Bell veut facturer l'utilisation excédentaire, cela ne change pas vraiment grand-chose. Vous ne travaillez que sur le canal que vous avez acheté.

**M. Jean-François Mezei:** C'est exact.

**M. Dave Van Kesteren:** Bell veut que vous facturiez l'utilisation excédentaire lorsqu'elle le fait. Elle veut que vous fassiez la même chose.

Est-ce que j'ai raison jusqu'à maintenant?

**M. Matt Stein:** Je crois qu'il y a une distinction importante à faire dans le cas qui nous occupe: Bell facturerait le petit FSI ou un autre FSI — comme Primus — selon le nombre d'utilisateurs. Au lieu d'utiliser l'analogie des tuyaux, on pourrait dire: « Tous les utilisateurs de Primus utilisent tant de millions de gallons d'eau. Primus, vous achetez toute cette eau et la vendez à tous ces gens. Personne ne peut utiliser plus d'un gallon par jour. » C'est là que la limite entre en jeu. La bonne chose à dire serait: « Primus, vous devez payer pour tous les gallons d'eau puisés par vos clients » au lieu de « Nous vous la vendons, mais aucun de vos clients ne peut utiliser plus d'un gallon d'eau par jour ».

La dernière distinction, et non la moindre, c'est que le volume d'eau sur la terre est limité, mais Internet ne l'est pas. Internet est vraiment sans limite. C'est une question d'épaisseur du tuyau. C'est pourquoi — si on revient à mon premier point — il est très difficile de fixer le prix d'un gallon de quelque chose qui est infini.

**M. Dave Van Kesteren:** Encore une fois, nous voulons que ce soit le plus simple possible.

Voici une autre question. Vous vendez surtout des services Internet... Ces tuyaux permettent-ils également d'accueillir des services télévisuels et téléphoniques qui seront transmis par des câbles à fibres optiques?

**M. Matt Stein:** Les services liés à la télévision, au téléphone et à Internet passent maintenant au protocole Internet.

**M. Dave Van Kesteren:** Ils passent tous par les mêmes tuyaux.

**M. Matt Stein:** Par le même tuyau, au même moment.

**M. Dave Van Kesteren:** Et Bell utilise ces services ou les vend?

**M. Matt Stein:** Parfois. Il arrive que des clients les achètent auprès d'autres personnes. Vous pouvez vous procurer votre service Internet chez quelqu'un et, en plus de cette connexion Internet, vous pouvez peut-être regarder des émissions, faire des appels téléphoniques et tenir des vidéoconférences — tout ce que vous comptez faire.

**M. Dave Van Kesteren:** Expliquez-moi pourquoi le Canada se trouve au dernier rang. Je regarde actuellement le classement. Pourquoi sommes-nous les derniers en ce qui a trait au prix moyen de la bande passante? Est-ce pour cette raison?

Il me semble que ce que nous tentons de faire, en tant que gouvernement, c'est d'encourager une plus grande concurrence, et, si

nous vous enlevons votre capacité de facturer ce que vous voulez à votre client, nous créons un monopole. Ai-je raison jusqu'à maintenant?

**M. George Burger:** Vous avez tout à fait raison à ce chapitre. Je crois que cela doit nous amener à conclure qu'il y a un grave manque de concurrence réelle sur le marché. Et même cette discussion concernant la congestion est une diversion, car la réalité est que chaque entreprise qui connaît du succès finit par atteindre un point de congestion, et, ce qu'elle fait en général, c'est d'accroître la taille de son entreprise...

**M. Dave Van Kesteren:** Elles font de plus grands...

**M. George Burger:** ... pour répondre à la demande, que ce soit un restaurant, une boutique, un tuyau, etc.

**Le président:** Ce qui devra se produire.

Merci beaucoup, monsieur Burger et monsieur Van Kesteren.

Passons maintenant à M. Masse, pour cinq minutes.

**M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD):** Merci, monsieur le président, et je vous remercie d'être ici aujourd'hui.

L'une des choses intéressantes qui s'est dégagée des audiences tenues par le conseil portait vraiment sur le fait qu'on s'est rendu compte — chose dont je n'étais pas au courant jusqu'à ce que nous commencions à faire des recherches — qu'au chapitre de la facturation à l'utilisation, les entreprises sont généralement traitées d'une façon, et les clients résidentiels, d'une autre façon.

Le président du CRTC ne voyait aucune incohérence — même si les politiques vous conviennent, ce qui n'est pas mon cas — liée au fait qu'une grande entreprise soit traitée de la même façon qu'une petite entreprise. De fait, dans son témoignage, il a indiqué que, si vous possédez une entreprise, vous pourriez au chapitre du trafic Internet... Aucune limite n'est imposée aux entreprises, et, si vous voulez obtenir le service offert aux entreprises, vous concluez une entente avec votre fournisseur selon votre utilisation. Autrement dit, vous pourriez obtenir un tarif préférentiel.

Quant au volet résidentiel — ou le volet commercial —, on a l'étudiant qui a recours à la diffusion en mode de continu pour ses cours, et il consomme beaucoup de bande passante. Que pensez-vous de cette position selon laquelle les particuliers et les clients résidentiels reçoivent un traitement qui diffère de celui des entreprises? Cela n'est-il pas incohérent?

• (1605)

**M. Matt Stein:** Sur le marché du gros d'aujourd'hui, c'est vrai. La facturation à l'utilisation a été intégrée au marché résidentiel d'aujourd'hui. Elle ne s'applique pas aux entreprises. Mais Bell impose déjà une limite aux entreprises qui font affaire avec elle.

Alors, concernant les audiences actuelles dont il est question, on peut dire que cela ne touche que les abonnés résidentiels et non les entreprises. Mais, en réalité, Bell a déjà commencé à imposer des limites aux entreprises qui font affaire avec elle, et c'est déjà prévu de cette façon.

**M. Brian Masse:** C'est un témoignage intéressant, car le CRTC soutient qu'il empêche Bell de faire cela, et il a le pouvoir de le faire. Il sera intéressant de se pencher sur cela.

**M. Matt Stein:** C'est indiqué sur le site Web de Bell, et, si vous consultez la section relative aux produits d'entreprise offerts par Bell, elle décrit, entre autres choses, les limites imposées. C'est sur le site actuellement.

**M. Brian Masse:** C'est intéressant.

**M. George Burger:** Au risque d'inspirer l'adoption d'objectifs malfaisants, il reste qu'une grande partie de l'utilisation accrue de la bande passante tiendra aux films et aux émissions de télé. C'est là que tout le poids se retrouvera — et pas tant chez les entreprises. La réalité, c'est qu'en raison de la participation croisée aux sources de contenu, il importe énormément à Bell de veiller à ce que les gens se dirigent vers ses sources de contenu et non vers celles de tierces parties. La meilleure façon de faire cela est de s'assurer que les résidences soient taxées de façon très importante à l'égard de leur utilisation de la bande passante.

**M. Brian Masse:** Étant donné que la facturation à l'utilisation entre en jeu ici — et je compte parmi les personnes qui paient un supplément pour avoir un contenu et une diffusion en mode continu supérieurs —, le modèle ne fonctionne manifestement pas. La mesure incitative visant à mettre en place un tuyau plus solide est absente.

Comment se fait-il que le Canada se trouve au dernier rang dans les graphiques? Cela tient-il en partie au changement de mandat survenu en 2006? Est-il possible que le changement ait eu des répercussions?

**M. George Burger:** À mon avis, la position dominante des sociétés titulaires lorsqu'il est question de négocier avec le CRTC n'a pas vraiment changé au cours des 20 dernières années. Je crois qu'une partie du goulot d'étranglement est attribuable à la façon dont le CRTC réagit à ces problèmes à mesure qu'ils sont soulevés.

Il y a une tendance constante à être davantage à l'écoute du point de vue des sociétés titulaires. Et même si la décision du CRTC comporte des soi-disants compromis, ce ne sont pas de vrais compromis; on coupe la poire en deux et on donne les deux parties au même côté.

**M. Brian Masse:** Concernant l'examen qui est effectué en ce moment, il continuera à se faire dans le cadre de l'ancien mandat; alors, je ne m'attends pas à ce que cela change grand-chose. Si on se penche sur le communiqué que le CRTC a diffusé aujourd'hui, la même terminologie est toujours utilisée. Qu'en pensez-vous? Je crains que tout autre modèle proposé — même un modèle hybride — soit rejeté parce que le mandat n'a pas changé.

**M. Jean-François Mezei:** J'ai moi-même passé je ne sais plus combien d'heures et de nuits — et je ne sais plus combien de dizaines de canettes de Red Bull j'ai bues pour me tenir éveillé — à rédiger des mémoires au cours de la dernière année et demie. Cinq décisions ont déjà été rendues — et elles pointent toujours vers la même direction — par le CRTC. Nous aurions espéré que le CRTC finisse par se réveiller — par voir la vérité — et annuler sa décision. Ce n'est jamais arrivé, au point où j'ai déposé une pétition au gouverneur en conseil, car j'avais perdu tout espoir que le CRTC se rendrait compte de ce qu'il fait.

Sans un message fort du gouvernement, je ne crois pas que le CRTC changera de cap. Un an et demi s'est écoulé, et cinq décisions ont déjà été rendues à ce sujet. Je ne crois pas qu'il changera de cap.

**M. Rocky Gaudrault:** Pour ce que cela vaut, il est vraiment bien que Konrad et les commissaires du CRTC aient décidé d'examiner cela sous un angle différent. Le fait qu'ils réexaminent la question est utile. Vous avez raison: cela semble un peu partial, mais, étant donné qu'il s'agit d'une audience préliminaire et qu'ils demandent des observations sur la façon dont ils pourraient structurer les choses, on peut espérer que la rétroaction va changer l'état des choses.

• (1610)

**Le président:** Merci, monsieur Gaudrault.

Merci, monsieur Masse.

Passons maintenant à M. Rota, pour cinq minutes.

**M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Je vous remercie d'être venus.

J'aimerais simplement avoir quelques éclaircissements. Je vais faire suite aux questions de M. Van Kesteren. Pour une personne ordinaire qui suit tout cela, c'est contre-intuitif. Vous dites que les FSI utilisent le réseau principal de Bell. Ils l'utilisent et font concurrence à Bell. Aux fins d'éclaircissement, pourquoi cela serait-il autorisé? Quelle est l'intention? C'est quelque chose de très clair.

Je reviens aux interurbains, dont les tarifs ont fini par baisser, et cela a mené à un marché plus ouvert.

Dans vos propres mots, pouvez-vous nous expliquer pourquoi il est préférable que des gens puissent utiliser le réseau principal de Bell pour faire concurrence à celle-ci? Je vais vous laisser terminer cette phrase et peut-être aussi parler des obstacles à l'entrée dans le domaine.

**M. Matt Stein:** Au cours des dernières années, nous avons beaucoup investi dans l'établissement de notre propre réseau, comme je l'ai mentionné plus tôt. Malgré ces investissements — des millions et des millions de dollars —, nous sommes toujours dans une position où nous n'arrivons pas à rejoindre de nombreux clients — même dans des endroits où notre réseau est établi —, car le dernier kilomètre — la connexion liée à la résidence — n'est accessible à une vitesse adéquate que par l'intermédiaire de Bell.

En conséquence, si vous voulez un marché compétitif, il faut fournir un accès aux concurrents pour qu'ils puissent se faire une place et faire concurrence. Cela crée plus de choix et des prix plus bas pour les Canadiens.

**M. Anthony Rota:** Il serait donc juste de dire que, si nous laissons simplement le marché ouvert, il n'y aurait pas vraiment grand-chose pour inciter un duopole ou un monopole à prendre de l'expansion à un bon rythme pour fournir des services à des endroits comme celui d'où je viens — le Nord de l'Ontario —, car la population n'y est pas très dense. Est-il juste de dire cela?

**M. Matt Stein:** Je crois que c'est juste.

**M. Anthony Rota:** D'accord. Très bien.

Je voulais simplement clarifier cela, car ce sont des questions que les gens se posent. Ils demandent: « Pourquoi les laissez-vous faire concurrence sur...? »

Quoi qu'il en soit, je vais passer à la prochaine question.

L'IPTV est un élément qui a été soulevé l'autre jour dans nos questions. En fait, j'ai posé au commissaire du CRTC des questions sur l'IPTV. Il s'était contenté de répondre que cela ne comptait pas et que c'est un élément distinct. La demande passe par le tuyau. Vous utilisez tous le même tuyau, mais le commissaire a avancé que l'IPTV a un tuyau distinct. À mes yeux, Bell — ou le fournisseur, le réseau principal — impose des limites à vous — les FSI —, mais elle se réserve un tuyau distinct.

Est-ce un tuyau distinct? Ou est-ce du pareil au même? Quelle sera l'incidence sur les gens qui veulent regarder des émissions par l'intermédiaire d'un service indépendant plutôt que, disons, par l'IPTV?

**M. Matt Stein:** Il y a deux questions ici, et je vais essayer d'y répondre très rapidement.

La première question est s'il y a réellement un tuyau distinct ou si tout est relié. La question ne s'adresse pas à nous. Il faudrait que vous regardiez les mémoires. Il faudrait que vous posiez la question à Bell. Par contre, la deuxième question est un élément important, à savoir comment cela touche les gens. Si vous décidez d'utiliser le produit Internet de Bell — son produit Internet de détail destiné aux ménages — et que vous avez une limite de 25 giga-octets, vous décidez donc d'utiliser son produit télévisuel qui offre une limite supérieure. Bell vous dit qu'elle ne facturera pas l'utilisation de la bande passante donnée. Par contre, si vous décidez d'utiliser le produit de télévision en ligne d'un autre fournisseur, elle vous facturera pour cela. Cela fait grimper la facture.

Si vous décidez d'utiliser un produit Internet de Primus ou de tout autre FSI concurrent et un produit de télévision en ligne de Bell, elle ne vous facturera pas parce que cela ne présente aucun inconvénient. Mais, si vous utilisez un produit de télévision en ligne de Primus ou un produit de télévision indépendante d'un fournisseur quelconque, Bell vous facturera pour cela.

**M. Anthony Rota:** Alors, quelqu'un se fait évincer du marché.

**M. Matt Stein:** C'est une façon de le dire.

**Le président:** D'accord, très bien.

Laissons Rocky...

**M. Rocky Gaudrault:** Permettez-moi d'ajouter un petit commentaire à ce sujet. Si Bell veut commencer à inclure ou exclure certains coûts — que le réseau soit différent ou pas —, alors il faut commencer à replacer les choses dans le des investissements dont ils parlent, ces six ou huit milliards de dollars. Il faut définir ce qu'est l'IPTV, ce qu'est la télévision, ce qu'est Internet et ce qu'est la mobilité. Bell fait des déclarations générales selon lesquelles elle dépense des sommes énormes, et, en disant cela, elle affirme que l'IPTV est un élément distinct. Au point où nous en sommes actuellement, je ne crois pas que ce soit le cas. Il faut mettre cela en perspective.

•(1615)

**Le président:** D'accord.

Monsieur Mezei.

**M. Jean-François Mezei:** Durant les audiences, on a demandé quelle est la part qui est partagée, et Bell a refusé de fournir des détails. Elle a admis que la part se situe entre le BAS et le DSLAM. Si vous jetez un coup d'oeil au petit schéma aux pages 7 et 8, tout est relié, et une grande part est partagée.

Il est intéressant de constater la part commune entre le service Internet de détail de Bell et son service d'IPTV. C'est à peu près le segment que le SAP utilise également. Les endroits où le service Internet est partagé avec Bell — avec le service Internet de détail de Bell — sont les endroits où Bell partage avec l'IPTV. Il y a un endroit où les trois...

**Le président:** J'attends votre conclusion. Vous avez largement dépassé votre temps.

Désolé, je dois être juste avec tous les membres.

Allez-y, monsieur Wallace, je vous prie. Vous avez cinq minutes.

**M. Mike Wallace (Burlington, PCC):** Merci, monsieur le président, et je veux remercier nos invités d'être ici aujourd'hui.

Je vais me faire un peu l'avocat du diable à ce chapitre, car nous entendons des choses dans nos bureaux de circonscription et ici, sur la Colline. J'aimerais connaître votre réaction à certaines choses que nous entendons — certaines sont en votre faveur, et d'autres, non —,

et, si j'ai le temps, j'aimerais avoir votre avis sur ce qui arrivera sur les 60 prochains jours.

À la maison, je fais tout ce qu'il faut. J'ai remplacé mes ampoules par des ampoules consommant moins d'énergie. J'éteins toutes les lumières avant de quitter la maison. Mon voisin laisse ses lumières allumées toute la journée et toute la nuit, partout dans la maison. Il paie pour ce qu'il consomme. Je paie pour ce que je consomme.

Pourquoi cela ne s'appliquerait-il pas aux services Internet?

C'est une question que les électeurs me posent.

**M. George Burger:** La réponse, franchement, est très simple: parce que la création d'électricité coûte de l'argent. Ce n'est pas que la transmission de l'électricité vers votre maison qui engendre des coûts, sa production coûte de l'argent aussi. C'est comme pour l'essence; si vous consommez plus d'essence que votre voisin, vous devriez payer pour plus d'essence, car c'est une ressource qui a une valeur en soi.

Les bits — comme Matt l'a mentionné plus tôt — n'ont aucune valeur. Ils sont légers. Ce sont des morceaux d'air. Leur valeur est celle qui découle de leur création lorsque vous rédigez un courriel, lorsque quelqu'un d'autre écrit une histoire. Les bits n'ont aucune valeur intrinsèque. Les tuyaux sont les seuls éléments qui ont de la valeur, et vous payez pour cela une fois pour toutes.

**M. Mike Wallace:** Prenons par exemple le gaz naturel. Je suis abonné à Union Gas et j'en parle ouvertement. Des gens cogneront à ma porte et tenteront de me vendre des contrats d'utilisation de gaz, mais Union Gas ne peut pas dire qu'elle vend seulement tant de gaz à un client donné; elle n'impose pas une limite à la quantité de gaz que je peux consommer. Je peux en consommer tant que je veux, et cela dépend de l'entreprise avec qui je fais affaire.

Est-ce essentiellement le même problème que vous éprouvez avec...? Bell est propriétaire du tuyau dans le cas qui nous occupe — nous allons prendre Bell comme exemple, mais il y a d'autres fournisseurs; je suis en fait avec Cogeco. Bell est propriétaire du tuyau, alors, elle devrait être en mesure de facturer l'utilisation du tuyau, mais pas de limiter ce que je peux consommer chez moi. Est-ce votre argument?

**M. Rocky Gaudrault:** À l'heure actuelle, nous faisons déjà cela avec le service d'accès par passerelle. C'est ce que nous payons actuellement. La facturation à l'utilisation va au-delà de ce point.

**M. Mike Wallace:** C'est ce que je suis en train de dire. C'est le système qui est actuellement en place. L'imposition de limites — ou la facturation à l'utilisation — permettrait de freiner ma consommation. C'est ça la différence.

Comment se fait-il que cet argument a échoué lors des audiences du CRTC? Vous avez évidemment analysé les raisons de cet échec. M. Burger en a parlé un peu. On a tendance à écouter les grands — nous les appellerons comme ça —, les principaux utilisateurs. Pouvez-vous me dire — sans dévoiler de secrets commerciaux — quel est votre plan d'action, pourquoi vous avez perdu et ce que vous ferez différemment dans les prochains 60 jours pour convaincre le CRTC du contraire?

**M. Matt Stein:** Malheureusement, les raisons de l'échec de l'argument sont très longues et fastidieuses et elles découlent, en fait, d'une série d'événements qui s'étendent sur de nombreuses années. Mais, elles reviennent en quelque sorte à l'idée qu'il y a une symétrie réglementaire: ce qui se trouve d'un côté et qui s'applique à la câblodistribution est appliqué également de l'autre côté, aux services téléphoniques.

Il y a nombre d'années — où personne n'utilisait des services de câblodistribution revendus ou vendus en gros —, les câblodistributeurs ont dit qu'ils aimeraient imposer aux grossistes — il n'y en avait à vrai dire aucun — le même tarif qu'au détail, et personne ne s'était vraiment donné la peine de s'y opposer — personne ne faisait cela.

Eh bien, Bell peut maintenant dire: « Regardez, vous l'avez autorisé là-bas. » Au lieu de revoir la question et de corriger l'erreur commise il y a des années, le CRTC s'en est servi pour dire: « Oui, d'accord. C'est juste. Nous avons autorisé cela durant des années à l'égard de services de câblodistribution, alors, nous devrions également l'autoriser à l'égard des services téléphoniques par DSL ». C'est pourquoi il y a eu ce changement.

• (1620)

**M. Mike Wallace:** Croyez-vous qu'il y a une possibilité de...? Soyons franc. Il y a clairement une volonté politique de faire bouger les choses, alors, vous pourriez vous croiser les bras et espérer que les politiciens règlent le problème à votre place. Ou croyez-vous à une réelle possibilité d'entente entre vous et les principaux fournisseurs — les Bell de ce monde — dans les 60 prochains jours?

**M. Matt Stein:** Permettez-moi de vous demander des éclaircissements. Lorsque vous dites « une entente », entendez-vous par là que nous pourrions négocier avec eux? Cette voie est pas mal fermée. Dans leurs mémoires, leurs propositions et leurs témoignages oraux présentés au CRTC, Bell et Telus ont été très clairs à ce sujet: ce n'est pas le genre de choses qu'ils négocient.

**M. George Burger:** Le fait est que, si nous sommes ici et si nous saluons l'initiative du ministre, qui tente de prendre la situation en main, c'est parce que nous nous trouvons dans une situation en raison simplement d'une vision erronée — vraiment — de la façon dont les forces du marché devraient intervenir dans une société comme la nôtre.

À mon avis, à l'heure actuelle, le fait est que nous sommes où nous sommes parce que Bell et d'autres sociétés titulaires ne veulent clairement pas de concurrence. Elles veulent se partager le marché. Elles veulent pouvoir gagner autant d'argent que possible pour leurs actionnaires. C'est tout à fait légitime, mais, à l'heure actuelle, la recherche d'un cadre compétitif complètement nouveau est — franchement — la solution. Cela relève vraiment du gouvernement et des témoins ici présents.

C'est pourquoi nous sommes ici. Nous ne pouvons pas continuer à regarder derrière et à nous demander pourquoi le CRTC a fait tel choix. Nous croyons qu'il faut passer à autre chose.

**Le président:** Monsieur Burger, merci beaucoup. C'était intéressant.

Passons au Bloc québécois. Quatre minutes, monsieur.

[Français]

**M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ):** Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici cet après-midi.

On sait que le gouvernement conservateur a demandé au CRTC de se fier le plus possible au libre marché pour atteindre l'objectif de l'article 7 de la Loi sur les télécommunications. Croyez-vous que le décret du gouvernement sur la déréglementation est en partie responsable de la récente décision du CRTC? M. Burger pourrait peut-être répondre à cette question.

[Traduction]

**M. George Burger:** Si j'ai bien compris la question, je crois que le gouvernement n'a pas décrété la déréglementation. Je n'y étais pas, et, franchement, je ne suis pas expert en la matière, mais je crois savoir que le gouvernement, de fait, a tenté de créer un cadre adapté autant que possible aux marchés libres. Mais, évidemment, après ce qui est survenu en 2008, nous avons clairement constaté que personne n'est vraiment favorable à la présence d'un marché tout à fait libre. L'économie mondiale s'est presque effondrée en raison de ce marché libre sans contrainte.

Selon moi, il faut attendre de nos organismes de réglementation qu'ils fassent preuve d'un certain degré de jugement lorsqu'il est question d'interpréter de tels objectifs généraux, de façon à ce qu'on puisse obtenir un résultat qui n'amène pas des centaines de milliers de Canadiens à s'indigner de se faire extorquer et de payer pour quelque chose qui n'a aucune valeur. Je ne suis pas certain à qui revient la faute, mais je suis vraiment pas convaincu que le problème est imputable à ce document en particulier.

[Français]

**M. Jean-François Mezei:** Pendant que j'écrivais ma pétition au gouverneur en conseil, j'ai lu et relu les directives. J'ai vu un document qui constituait un bon équilibre entre la réglementation et la déréglementation des forces du marché. Je n'ai pas vu de directive voulant qu'on déréglemente aveuglément. D'après ce que j'ai pu voir, le CRTC laisse à toutes fins pratiques Bell Canada imposer ce qu'il veut sous prétexte que les directives lui donnent le droit de le faire. Il y a un problème d'interprétation, que ce soit de ma part ou du CRTC. Laisser Bell imposer de la facturation à l'utilisation et des tarifs aléatoires non justifiés dans le cas d'un service réglementé n'a aucun sens. Il y a un problème.

La directive dit que là où il doit y avoir de la réglementation, cette dernière doit être bonne. Là où il doit y avoir de la réglementation, ça reste. Selon la directive, il ne doit y avoir de réglementation nulle part. Or il en faut quand même ici et là. D'ailleurs, la directive le reconnaît. Toutefois, si c'est mal écrit ou si ça permet une mauvaise interprétation, il y a un problème. Le CRTC a interprété cela d'une très mauvaise façon.

• (1625)

**M. Robert Bouchard:** Est-ce à dire qu'il y aurait présentement une mauvaise réglementation?

**M. Jean-François Mezei:** À la page 11 de ma présentation, j'ai inclus une liste de toutes les décisions prises depuis quelques années. On peut voir également comment une décision a servi de précédent à une autre. La décision de télécom CRTC 2008-17, qui est centrale, déclarait GAS non essentiel. C'était justement fondé sur la directive, en l'occurrence sur une approche prônant la déréglementation, l'abstention.

**M. Robert Bouchard:** Est-ce que cette réglementation, que vous qualifiez de mauvaise, pourrait causer votre perte, votre mort?

**M. Jean-François Mezei:** Comme individu, ma mort...

**M. Robert Bouchard:** Je veux dire en tant qu'entreprise.

**M. Jean-François Mezei:** Je crois que oui, mais vous pouvez peut-être poser la question à Rocky.

[Traduction]

**Le président:** Veuillez glisser un mot sur la mort dans les 15 prochaines secondes.

**M. Rocky Gaudrault:** En 15 secondes... ce sera très difficile.

[Français]

Il va être très difficile de répondre à des situations qui changent tous les jours.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup.

Les quatre dernières minutes sont accordées à M. Braid.

**M. Peter Braid (Kitchener—Waterloo, PCC):** Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup aux représentants d'être ici cet après-midi.

Notre temps est limité. J'ai une question pour chacun de vous, alors, nous allons simplement faire le tour. Si vous pouviez répondre le plus brièvement possible, ce serait apprécié.

Monsieur Stein, le problème de la congestion sur Internet existe-t-il? Le cas échéant, comment la congestion devrait-elle être gérée?

**M. Matt Stein:** En mettant en place des réseaux de taille appropriée. Lorsqu'il y a de la congestion, vous augmentez un peu la taille. Vous facturez ensuite adéquatement le grossiste qui utilise chaque composante du réseau. Vous n'imposez pas arbitrairement des limites à leurs utilisateurs finaux.

**M. Peter Braid:** Merci.

TekSavvy, si la facturation à l'utilisation n'est pas le bon modèle de facturation pour de petits FSI comme vous — et tout le monde est tout à fait d'accord pour dire que c'est le cas —, quel est le bon modèle?

**M. Rocky Gaudrault:** Actuellement, il y a un peu de confusion sur ce que la facturation à l'utilisation est réellement. TekSavvy applique la facturation à l'utilisation depuis des années — probablement, depuis 12 bonnes années. Nous l'appliquons aux services Internet. Un coût réel est attribué à cette composante. Concernant le gros, avec Bell, en particulier — étant donné que c'est le sujet ici —, cette composante a des coûts fixes qui ont — durant la phase 2, comme JF l'a mentionné plus tôt — été appliqués à tous les services liés au réseau principal.

La facturation à l'utilisation doit être maintenue, mais selon un mécanisme fondé sur le coût. C'est là où notre discours diffère énormément de celui de Bell et de ce que le CRTC a décidé récemment.

**M. Peter Braid:** Plus précisément, comment Bell devrait-elle fixer vos tarifs?

**M. Rocky Gaudrault:** En fonction du coût.

**M. Peter Braid:** Merci.

Monsieur Mezei, quelle est la solution au problème du dernier kilomètre?

**M. Jean-François Mezei:** Il existe en Europe des modèles où le gouvernement a pris des règlements selon lesquels le dernier kilomètre doit être ouvert pour qu'un grand nombre d'entreprises puissent y avoir accès. Il existe différentes façons de mettre cela en oeuvre. La Grande-Bretagne a divisé British Telecommunications en deux, soit un réseau — un Bell Nexxia, essentiellement — et un service de détail comme Bell, de sorte qu'il n'y a aucun conflit d'intérêts. D'autres pays ont recouru à la réglementation sans diviser les sociétés.

Quant à la facturation, elle doit se faire selon un prix de gros, car un FSI achète en gros.

L'ensemble d'Internet fonctionne selon la capacité. Il est inutile de passer à la facturation à l'utilisation à un certain point. Elle est

appliquée au niveau du détail, et elle devrait être soumise au contrôle complet du FSI de détail plutôt que du fournisseur grossiste.

**M. Peter Braid:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Braid. Vous terminez juste à temps.

Messieurs, toutes mes excuses pour le temps restreint. Nous avons deux groupes de témoins à la séance d'aujourd'hui. Merci beaucoup pour vos témoignages.

Nous allons suspendre la séance pour quelques minutes afin de permettre aux témoins de partir et aux nouveaux témoins de prendre place pour la prochaine table ronde.

● (1625)

(Pause)

● (1630)

**Le président:** Nous sommes toujours à la 55<sup>e</sup> séance, avec notre deuxième groupe. Nous avons avec nous egateNETWORKS Incorporated, Oricom Internet et le Centre pour la défense de l'intérêt public.

Je crois savoir que tout le monde en a été avisé: chaque organisation dispose de cinq minutes pour présenter ses déclarations préliminaires. Nous devons être rigoureux. L'heure que nous avons est déjà commencée.

Commençons donc par Paul Andersen, pour cinq minutes. Allez-y, je vous prie.

**M. Paul Andersen (président, egateNETWORKS inc.):** Bon après-midi. Je m'appelle Paul Andersen, et je suis président d'egateNETWORKS. Je voudrais remercier le président et les autres membres du comité de l'occasion de témoigner sur cette importante question. Je suis ici pour parler au nom d'egate, mais j'ai oeuvré étroitement dans l'industrie d'Internet durant de nombreuses années. Je suis président de l'Autorité canadienne pour les enregistrements Internet et administrateur de l'American Registry for Internet Numbers.

EgateNETWORKS est un fournisseur de connectivité Internet et d'hébergement qui met l'accent sur le marché de la plus petite et moyenne entreprise. Au cours des 15 dernières années, nous avons fait évoluer notre gamme de produits d'une manière qui nous distingue de nos concurrents tout en servant à la fois...

● (1635)

**Le président:** Monsieur Andersen, je veux simplement que vous teniez compte...

**M. Paul Andersen:** Des interprètes? Oui. Je tiens également compte des cinq minutes, monsieur le président.

**Le président:** Oui. Nous avons des interprètes; alors, nous voulons nous assurer que tout le monde la reçoive.

**L'hon. Dan McTeague:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. De très bons renseignements pourraient ressortir de tout cela. Je ne vois aucun inconvénient à rester quatre ou cinq minutes de plus après 17 h 30 — si le comité y consent — pour que nous puissions entendre tous les témoignages. Ce qui arrive, c'est que, durant les interventions de cinq minutes, ils doivent souvent expliquer à nouveau ce qu'ils n'ont pas eu l'occasion de dire. Si nous voulons leur accorder un peu plus de temps — en ajoutant cinq minutes à la fin de la séance —, je n'y vois aucun inconvénient.

**Le président:** Encore une fois, par souci d'équité, monsieur McTeague, je dois traiter tous les témoins équitablement. Alors, six minutes par témoin pour les déclarations préliminaires?

**L'hon. Dan McTeague:** D'accord. Merci.

**Le président:** Êtes-vous tous d'accord?

Monsieur Andersen, vous pouvez maintenant ralentir et profiter d'une autre minute complète.

**M. Paul Andersen:** Merci beaucoup, monsieur le président.

Nous avons offert à nos clients l'accès à des services comme, entre autres choses, l'IPv6, l'adressage statique, la voix par IP, des services PBX hébergés et de réseaux privés gérés. De plus, notre petite taille attire de nombreux clients qui préfèrent faire affaire avec une organisation agile qui peut leur offrir une solution personnalisée pour répondre à des besoins particuliers. Un grand nombre de ces services étaient offerts bien avant que les sociétés titulaires le fassent et, dans certains cas, elles n'offrent toujours pas ces services.

De nombreuses gens croient — à tort — que des entreprises comme la mienne revendent tout simplement un service de détail de Bell à un coût moindre. C'est complètement faux. Le service que nous louons de Bell n'est qu'un des éléments nécessaires pour offrir un service complet à l'utilisateur final. Nous fournissons tout le matériel chez le client et réglons les problèmes de câblage interne. Nous devons louer ou mettre en place des installations pour nous connecter au réseau de Bell. Nous investissons énormément dans les infrastructures, comme des centres de données, des routeurs, de l'équipement de commutation et un grand ensemble de serveurs, pour gérer diverses fonctions, y compris l'authentification, le DNS, les portails de gestion de clients et les systèmes de facturation, sans compter l'ensemble du personnel adjoint. Nous devons également mettre en place un réseau pour prendre en charge la connexion de l'utilisateur final — dont le dernier kilomètre est assuré par Bell — et transmettre ses données aux quatre coins du pays. C'est coûteux et complexe.

Nous prenons des décisions sur la façon dont nous mettons en oeuvre cette technologie pour que nous puissions trouver des moyens d'offrir des services qui se distinguent de ceux des sociétés titulaires. Cette différence procure au consommateur plus de choix et d'offres disponibles et intègre une discipline tarifaire dans le marché. Toutefois, des décisions récentes du CRTC, comme la récente décision relative à la tarification à l'utilisation, la décision relative à la gestion du trafic et plusieurs autres, ont réduit notre capacité de concurrencer efficacement.

La première partie de la stratégie de Bell est de dicter le modèle d'affaires que les concurrents seront obligés d'utiliser, de manière à s'assurer que les consommateurs n'auront pas de raison d'aller chez un concurrent. Les restrictions que Bell a imposées à ses propres utilisateurs ont miné le service des utilisateurs finaux. Il est naturel que ces utilisateurs recherchent des fournisseurs comme nous, qui gèrent leur réseau différemment et qui n'imposent pas nécessairement de telles restrictions.

Le deuxième volet de cette stratégie est de faire en sorte qu'il soit difficile, voire impossible, pour les fournisseurs de mettre en place leurs propres installations. N'oubliez pas que l'argument est que nous ne mettons pas en place d'installations, mais la stratégie vise à rendre cela non rentable ou impossible. À cet égard, le conseil a rejeté la demande des fournisseurs indépendants d'avoir la possibilité d'offrir un service appelé ADSL-CO. Cela aurait incité les concurrents à mettre en place des installations et à établir une connexion au point le plus près possible de l'utilisateur final. Le fait d'autoriser ce service aurait encouragé la concurrence offrant des services par mise à disposition d'installations, éliminé le trafic des concurrents sur le réseau de Bell, éliminé une bonne part de congestion et permis aux concurrents de fournir un ensemble plus robuste d'options concurrentielles destinées à l'utilisateur final. Plus

important encore, considérant ADSL-CO comme un service essentiel mandaté, Bell aurait été tenue de nous fournir le service à un prix lui permettant de recouvrer l'ensemble de ses coûts et de toucher un profit raisonnable. Un tel service réduirait considérablement nos coûts, et ces économies seraient transmises au consommateur.

L'histoire de base qui est sans cesse répétée par les grandes entreprises de télécommunications, c'est que nous ne sommes que des revendeurs et, en quelque sorte, des parasites qui empêchent les investissements nécessaires. Cette fausse prémisse a causé beaucoup de dommages. Il suffit de penser à la facturation à l'utilisation. Ce mode de facturation a été appliqué aux services de gros. La facturation à l'utilisation des services de détail ne devrait pas s'appliquer aux services de gros que Bell est tenue d'offrir.

Mes principales préoccupations sont les suivantes.

Tout d'abord, j'aimerais continuer de dissiper le mythe selon lequel les concurrents obtiennent une sorte de laissez-passer pour leurs grands utilisateurs. Les concurrents paient déjà une redevance proportionnelle à la capacité que leurs clients utilisent dans les installations de Bell. Au cours des audiences du CRTC sur la facturation à l'utilisation, on a aussi clairement indiqué que les tarifs proposés par Bell ne reposent sur aucun facteur lié au coût. Les frais d'utilisation proposés sont presque — sinon exclusivement — du profit pur.

Deuxièmement, nous nous opposons complètement du concept de facturation à l'utilisation par utilisateur final. Une composante de consommation, s'il y a lieu, devrait uniquement être appliquée sur une base globale — c'est-à-dire sur l'utilisation globale du concurrent et non sur chaque client final de ce concurrent. Le fait de permettre à Bell de facturer chacun de ses clients de la même manière que les services de détail de Bell élimine ma capacité d'offrir des produits distincts. Les tarifs proposés permettent à Bell à la fois d'extorquer son concurrent — c'est-à-dire nous — et de limiter complètement notre capacité d'offrir des services différents qui pourraient attirer des clients.

Il importe de comprendre le plan de match sous-jacent. Tout sera bientôt diffusé sur Internet. Les Canadiens transmettront et recevront des volumes de données encore plus importants. Les limites et les frais mis en place par Bell découragent la croissance de l'utilisation. Pourquoi — au moment où le monde se dirige vers une utilisation accrue — songeons-nous à la limiter? Comment cela peut-il contribuer à l'innovation, à la productivité et à notre compétitivité internationale?

Nous sommes reconnaissants que le gouvernement reconnaisse le problème en se penchant sur les récentes décisions du CRTC relatives à la facturation à l'utilisation. De plus, nous espérons que le CRTC profitera de l'occasion pour adopter une approche à l'égard de la réglementation du service de gros qui permettra de discipliner le pouvoir dominant exercé sur le marché par les sociétés titulaires et de promouvoir la concurrence de façon plus efficace.

Je vous remercie de votre temps, monsieur le président.

• (1640)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Andersen.

C'était très bien et concis.

Passons maintenant à M. Bergeron, pour six minutes.

[Français]

**M. Alain Bergeron (président, Conseil d'administration, Oricom Internet):** Bonjour.

Je voudrais en premier lieu remercier la présidence et les membres du comité de l'occasion qui m'est donnée de comparaître.

Mon nom est Alain Bergeron, président du conseil d'administration d'Oricom Internet. Oricom est un fournisseur de services Internet qui a son siège social dans la ville de Québec. L'entreprise a été fondée en 1995. La clientèle est située principalement dans la région métropolitaine de Québec, mais avec bon nombre de clients un peu partout au Québec et en Ontario. Nous offrons un ensemble de services, autant aux consommateurs qu'aux entreprises.

L'offre d'Oricom aux clients résidentiels est différente de celle des gros joueurs. L'entreprise a beaucoup investi dans la technologie de la voix sur IP. Elle rend disponible à ses clients résidentiels un service de téléphonie locale très concurrentiel sur le marché, permet aux clients de ne pas devoir s'abonner aux offres trio des gros joueurs, par exemple, et de bénéficier d'une tarification intéressante.

L'offre téléphonie IP et Internet combinés d'Oricom est, la plupart du temps, plus avantageuse pour le consommateur qui conservera sa télévision avec une compagnie titulaire. L'offre est également sans égale pour les plus jeunes qui n'utilisent plus la télévision traditionnelle et qui sont pénalisés par les grands joueurs lorsqu'ils ne prennent pas le fameux trio. Oricom offre également la liberté de choix des technologies, soit le câble ou le DSL, sans devoir changer de fournisseur. Finalement, une vingtaine de communautés rurales ont accès à l'Internet haute vitesse sans fil en utilisant le soutien technique et les infrastructures réseau d'Oricom.

L'offre aux clients d'affaires d'Oricom se démarque également de celle des grands fournisseurs comme Bell ou TELUS. Nous offrons la mise en place de réseaux privés adaptés aux petites entreprises qui n'ont pas les mêmes besoins que les grandes entreprises. Oricom peut offrir également des liens de relève sur diverses technologies comme la fibre optique, le DSL, le câble ou le sans fil, ce que les grands joueurs comme Bell ou Vidéotron ne se donnent pas la peine de considérer dans leurs offres aux entreprises. En ce qui a trait à des services de coimplantation de serveurs, seuls quelques fournisseurs indépendants comme Oricom offrent ce service dans la région de Québec. Ce service de coimplantation de serveurs est destiné aux moyennes entreprises. Il est apprécié des clients qui doivent avoir un accès physique à leurs serveurs. La proximité d'un centre de données permet à ces entreprises de pouvoir plus facilement se conformer aux nouvelles exigences de gestion du risque avec un déploiement de liens de données plus simple que de devoir toujours compter sur les salles de coimplantation à Montréal ou à Toronto.

La plus récente mesure de facturation à l'usage, qui est actuellement en révision, vient diminuer la capacité d'Oricom de se différencier, en plus d'ajouter un sérieux problème financier qui se répercutera sur l'ensemble de la clientèle par des hausses de prix. En effet, Bell serait maintenant autorisé à imposer exactement les mêmes plafonds aux usagers d'Oricom qu'à ses propres usagers de détail. Les montants dissuasifs imposés s'appuient sur le prix de détail de Bell avec un léger escompte. Cette façon de faire laisse donc supposer que seul le réseau de Bell subit l'impact du trafic des usagers d'Oricom, ce qui est complètement faux. En ce qui concerne les coûts d'un fournisseur comme nous, installé dans la ville de Québec, les coûts de réseau autres que ceux facturés par Bell Canada sont importants, je dirais du même ordre, toutes proportions gardées. Selon cette logique, il faudrait doubler les mesures dissuasives auprès des clients que sont les factures de surutilisation. Il devient assez paradoxal que les fournisseurs Internet aient à dissuader les clients d'utiliser l'Internet.

Un autre problème, à mon avis, est qu'il faut que les fournisseurs assument les risques de non-paiement de factures lors d'un usage excédentaire. Il n'est plus possible, maintenant, pour un fournisseur d'être compréhensif avec un client qui a été victime d'un virus et qui se retrouve avec une facture importante imprévue.

Oricom ne s'oppose pas à ce que des mesures de contrôles de trafic de nature économique existent dans la vente au détail. Le principe de l'utilisateur-payeur est un des principes auquel Oricom croit, que ce soit pour les clients d'affaires ou résidentiels. Oricom n'offre aucun forfait illimité à qui que ce soit. C'est une façon de se démarquer qui a caractérisé l'entreprise. Toutefois, Oricom voudrait souligner qu'il serait parfaitement faisable économiquement d'avoir un modèle fondé sur des accès illimités. Dans un tel modèle, la performance en période de pointe et certaines caractéristiques techniques seraient différentes, mais pourraient joindre sans doute un type de clientèle. C'est toute la beauté d'un contexte de saine compétition.

Si les tarifs qui sont imposés à Oricom s'appuyaient sur le coût plus 15 p. 100, par exemple, comme c'est le cas pour les services de téléphonie traditionnelle offerts par les compagnies titulaires ou téléphoniques aux concurrents, nous ne serions pas ici aujourd'hui. Dans ce contexte de saine concurrence, il est fort probable que les tarifs payés par les usagers seraient moindres, incluant les usagers de gros volume de données en comparaison au modèle fondé sur les prix de détail des compagnies titulaires.

• (1645)

Je voudrais rappeler aux membres du comité que ce qui fait l'objet de la discussion ici, ce n'est pas l'accès à Internet qui est fourni par la propre infrastructure d'Oricom Internet, mais bien l'accès au client final. Pour Bell, cet accès est de deux natures, c'est-à-dire le fil entre le central de Bell et la résidence de l'utilisateur final, ainsi que le réseau d'agrégation entre les centraux de Bell et d'Oricom. Ce dernier voudrait souligner que ce réseau d'agrégation sert également à Bell pour transporter la TVIP sans que ce trafic soit pris en compte pour la facturation à l'usage de sa propre clientèle. Si un compétiteur désire offrir un service de TVIP à sa clientèle, il devra le faire en fonction des décisions concernant la facturation à l'usage du CRTC.

Si la facturation à l'usage est jugée nécessaire pour permettre aux compagnies titulaires de recouvrer tous leurs coûts, ce dont je doute, cela devrait être basé sur l'usage global et non sur l'usage de chaque client, calculé séparément. Les liens entre les centraux et les résidences ne sont pas touchés par l'usage des clients. De plus, cet usage global devrait être tarifé uniquement en fonction du coût réel des compagnies titulaires. C'est une question d'équité, d'incitation à innover et de saine concurrence dans un marché en constante évolution. Qui peut prédire aujourd'hui la quantité de données requises par les usagers dans quelques mois? Faut-il laisser la décision au seul duopole, dont l'intérêt est de concentrer et de limiter l'accès à certains contenus qu'ils voudront se réserver?

Nous sommes reconnaissants au gouvernement d'admettre ce problème, et nous souhaitons que le CRTC change son approche réglementaire à la lumière des craintes soulevées.

Merci de votre attention. Je suis prêt à répondre à des questions.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Bergeron.

C'est maintenant au tour de M. Lawford pour six minutes.

**M. John Lawford (avocat, Centre pour la défense de l'intérêt public):** Merci.

Monsieur le président, membres du comité, monsieur le greffier et membres du personnel, je m'appelle John Lawford et je travaille comme avocat pour le Centre pour la défense de l'intérêt public — ou le PIAC. Je suis accompagné de Janet Lo qui est également avocate pour le PIAC. Nous sommes ici aujourd'hui pour témoigner au nom du PIAC et de l'Association des consommateurs du Canada dans le cadre de votre examen de la facturation à l'utilisation et du traitement de celle-ci par le CRTC.

J'imagine qu'un grand nombre d'entre vous ont déjà pris connaissance de l'article publié dans le *Financial Post* de la semaine dernière — où Bell Canada défendait la facturation à l'utilisation —, la suite parue hier et une réponse de TekSavvy, dont les représentants sont ici aujourd'hui.

M. Bibic de Bell Canada a déclaré que la controverse est fondée en gros sur des mythes et des renseignements erronés. Nous sommes d'accord, mais les mythes sont propres à Bell.

**Des voix:** Oh, oh!

**M. John Lawford:** Bell soutient que peu de clients seront touchés par l'application universelle de la facturation à l'utilisation — seuls 2 p. 100 des utilisateurs. C'est de la désinformation. Tous les clients — qu'ils utilisent des services Internet de Bell, de Telus, d'une entreprise de câblodistribution comme Shaw ou Rogers ou d'un FSI indépendant comme TekSavvy ou d'autres qui ont témoigné aujourd'hui — sont grandement touchés. Cela comprend les utilisateurs qui ne vont jamais s'apercevoir qu'on leur impose ces frais. Cela comprend aussi tous ceux qui se verront imposer ces nouveaux frais, et la taille de ce groupe augmentera rapidement, surtout si l'utilisation d'Internet des Canadiens continue de grimper et de se généraliser, en raison de l'utilisation croissante d'images vidéos et de contenu riche en données. De plus, ce groupe sera touché, car les décisions du CRTC relatives à la facturation à l'utilisation font en sorte qu'il n'y a plus de pressions exercées sur le marché pour qu'on maintienne les services Internet de détail à un bas prix. Cela tient au fait que le tarif de gros équivaut maintenant au tarif de détail d'une entreprise de téléphonie ou de câblodistribution moins un petit rabais de 15 p. 100.

Lorsque des FSI offrant des services de téléphonie et de câblodistribution qui sont liés à des sociétés titulaires montent les tarifs, il sera dans l'intérêt des FSI concurrents d'égaliser ce prix. En effet, ils n'auront pas le choix. Tous les utilisateurs canadiens d'Internet ayant une connexion haute vitesse paieront bientôt un prix trop élevé pour le service Internet, et il y aura probablement bientôt une augmentation importante des prix. C'est ce qui enrage les utilisateurs moyens de services Internet au Canada. Ils en ont marre de payer cher pour un service à large bande qui est lent et ils craignent que cela ne s'aggrave.

De plus, Bell Canada a intégré un démon dans son histoire: le grand utilisateur. Encore une fois, c'est une création mythique. Tout d'abord, Bell est indemnisée pour le trafic qu'elle accueille sur son réseau pour les FSI concurrents. Le CRTC a fixé des tarifs — selon le coût des services de Bell et d'autres FSI — qui permettent d'indemniser Bell pleinement. Bell ne subit aucune perte à l'égard du trafic de gros. Ce que Bell perd, c'est l'occasion de vendre ses services de détail à un prix trop élevé selon des limites de données trop basses. C'est ce que nous appelons la concurrence. Cette concurrence s'appuie sur un accès autorisé — c'est vrai —, mais le CRTC a convenu que c'était la seule façon d'éviter un duopole offrant des services de téléphonie et de câblodistribution qui ne serait pas prêt à baisser les prix ni à améliorer les services.

Deuxièmement, la présence de grands utilisateurs ne peut — selon toute logique — avoir des répercussions sur le réseau que durant les périodes d'achalandage. Si le but est de réduire la congestion durant les périodes d'achalandage, des mesures liées à l'établissement des prix devraient pénaliser toute personne utilisant le réseau durant les périodes d'achalandage. Toute autre méthode liée à l'établissement des prix ne vise que les profits et n'a rien à voir avec la capacité. De plus, l'imposition de la facturation à l'utilisation aux clients de ses clients qui achètent des services en gros est un régime de prix imposé. Bell et d'autres FSI diraient que le CRTC a approuvé la structure tarifaire de la facturation à l'utilisation et qu'il ne peut donc pas s'agir d'un « régime de prix imposé ». Toutefois, que ce soit légal aux termes de la Loi sur la concurrence ou non, il est incontestable que le CRTC est si embourbé dans ses décisions qu'un régime de prix de détail imposé est effectivement créé. En fait, l'imposition de la facturation à l'utilisation au marché de détail selon les tarifs du fournisseur de services de gros signifie que le seul tarif sur le marché est celui du grossiste. C'est déjà grave, mais c'est encore pire lorsque le grossiste possède également un service de détail — comme c'est le cas de Bell et de toutes les autres grandes entreprises de téléphonie et de câblodistribution de partout au Canada.

Troisièmement, l'affirmation de Bell selon laquelle les petits FSI font en sorte que les réseaux soient plus coûteux est simplement fausse — du moins d'après ce que le public peut constater. Pourquoi? Parce que Bell refuse de fournir des renseignements publics ou des preuves montrant que son réseau est engorgé durant les périodes d'achalandage ou que les utilisateurs qui engorgent le réseau sont bel et bien à l'origine de la congestion, et, plus important encore, elle refuse de fournir des preuves selon lesquelles la facturation à l'utilisation est conçue pour réduire la congestion. Bell connaît la capacité qu'elle vend en gros aux FSI. Si c'est le cas, Bell doit donc éviter d'offrir une capacité suffisante pour gérer son propre trafic lié aux services de détail durant les périodes d'achalandage.

● (1650)

Pourquoi sommes-nous ici, alors? En raison de contraintes de temps, nous ne pouvons examiner en détail différentes décisions et avis de modification tarifaire du CRTC et leur incidence sur l'innovation et, surtout, l'incidence des instructions de 2006. Toutefois, nous sommes ouverts à vos questions sur ces aspects et, pour conclure, nous souhaitons, au nom des consommateurs, remercier le comité d'avoir pris l'initiative de reconnaître le mécontentement des Canadiens à l'égard des services Internet de détail au Canada et de la réglementation connexe.

Merci.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lawford.

Je remercie tous les témoins.

Maintenant, passons à M. McTeague pour cinq minutes.

**L'hon. Dan McTeague:** Merci, chers témoins.

Je vais aborder très directement votre question, monsieur Lawford, au sujet des instructions de 2006. Je crois comprendre que cet instrument a contraint le CRTC à s'en remettre aux forces du marché. On a fait cela prématurément, en dépit des conseils du groupe d'étude sur la technologie, et, pourtant, nous devons composer avec une décision qui est — du moins, d'après la plupart des analystes objectifs — troublante.

Je me demande si l'examen des politiques... Je crois comprendre que certains des témoins qui vous ont précédé — TekSavvy, par exemple — ne sont pas du tout intervenus dans ce dossier. Mais cela m'étonne, car je crois que l'origine du problème s'apparente beaucoup à une préoccupation qu'avaient les libéraux, lorsque le gouvernement — Maxime Bernier en tête — a décidé de foncer de foncer sans réfléchir.

Maintenant, il semble que notre CRTC ait les mains liées et soit incapable de prendre des décisions — de bonnes décisions, bénéfiques pour la concurrence — ou même de déterminer à quel point la courbe d'innovation sera prononcée. J'ai probablement dépeint la situation en termes plus crus.

Aux États-Unis, Cisco Systems a très clairement indiqué que, d'ici les quatre prochaines années, 90 p. 100 du contenu Web sera sous la forme de fichiers vidéo. De toute évidence, il s'agit d'un nouveau problème que le gouvernement du Canada ne semble pas prêt à accepter, et ses décisions de dernière minute afin d'annuler celles du CRTC — comme il l'a fait avec Global Live ou dans le cas présent — semblent, à mes yeux, prises au pifomètre plutôt qu'en fonction de dispositions réglementaires particulières effectivement susceptibles de favoriser la concurrence.

Qu'en pensez-vous, monsieur Lawford?

**M. John Lawford:** Les instructions ont semé la consternation chez les consommateurs, et je crois que vous continuerez de voir de tels problèmes faire leur chemin jusqu'aux politiciens si les choses restent complètement telles quelles.

**L'hon. Dan McTeague:** Les instructions devraient-elles être annulées?

**M. John Lawford:** Il y a deux possibilités. Premièrement, on peut annuler les instructions. On a rendu un certain nombre de décisions se rattachant à des mesures sociales que nous considérons comme contraires à la protection du consommateur et qui, pourtant, n'ont rien apporté du côté de la concurrence. L'autre façon de faire consiste à clarifier — encore une fois — ce que cela signifie, mais, malheureusement, l'interprétation qui semble être ressortie des instructions, c'est qu'il doit y avoir une neutralité sur le plan de la concurrence.

Selon mon interprétation des l'instruction, c'est faux. Lorsque nous parlons de mesures économiques, il n'y a aucun besoin de symétrie entre les services de câblodistribution et les services de téléphonie. Il faut seulement offrir aux concurrents un accès efficace au marché et ne pas soutenir indûment une entreprise dont l'entrée sur le marché n'apporterait rien.

Alors, nous allons retourner dans les 60 prochains jours et présenter ces arguments au sujet des instructions au CRTC. Mais, s'il les rejette, il reste certains recours. Le gouvernement pourrait revoir l'article 8 et le modifier de nouveau, ou il pourrait tout simplement dire, après examen, que c'était une erreur et que le CRTC ne peut pas assumer cette responsabilité.

• (1655)

**L'hon. Dan McTeague:** Monsieur Lawford, en guise de contexte, le GECRT a conseillé au gouvernement d'ordonner la création d'un tribunal — un tribunal de la concurrence dans les télécommunications — comme mesure de protection supplémentaire en 2005, et le gouvernement a fait fi de cette recommandation en 2006.

J'entends deux préoccupations. Il y a beaucoup d'expertise dans le secteur des télécommunications, et nous sommes confrontés à des questions de concurrence ici, à une contrainte — que vous avez

qualifiée de maintien des prix un peu plus tôt — du côté du marché de détail.

Selon moi, le gouvernement actuel a décidé d'oublier et de rejeter les sages conseils et de recourir à des solutions de facilité qui ont fini par se retourner contre lui et contre les consommateurs. Il a ouvert la boîte de Pandore.

J'aimerais connaître vos idées sur les raisons pour lesquelles le gouvernement ne devrait pas envisager l'établissement d'un tribunal spécialisé qui trancherait ce genre de questions. Parce que, dans 60 jours, nous allons revenir à la case départ. Nous allons revenir avec une décision du CRTC selon laquelle rien ne va changer.

**M. John Lawford:** Certaines recommandations du Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des communications ont été adoptées, et d'autres, rejetées. Celle au sujet du Tribunal de la concurrence dans les télécommunications a été rejetée. Je crois qu'une telle mesure aurait été utile, car le genre d'expertise dont on a besoin dans un cas comme celui-ci doit reposer sur une plus forte composante de droit de la concurrence.

Alors, à mon avis, si on doit en retenir une... Il faut retenir les deux, ou aucune. Je ne suis pas certain si cela répond à votre question, mais il manque l'autre morceau.

[Français]

**L'hon. Dan McTeague:** Merci, monsieur Lawford.

J'aimerais maintenant poser des questions aux deux autres témoins.

[Traduction]

Y a-t-il assez de bande passante au pays? On nous a expliqué en termes très éloquentes que la bande passante est là, dans l'air, elle est accessible et appartient au premier arrivé, elle est publique.

[Français]

Monsieur Bergeron, qu'en pensez-vous?

**M. Alain Bergeron:** Je peux vous parler du réseau de la région de Québec, étant donné que c'est l'endroit où nous sommes interconnectés.

Il va sans dire que plus on génère de trafic, mieux c'est pour l'industrie et les clients.

**L'hon. Dan McTeague:** Mais les prix que l'on propose de facturer à votre compagnie sont-ils justifiables du point de vue des coûts d'approvisionnement de ces *bandwidths*?

**M. Alain Bergeron:** À Québec, tout est plus cher. Cependant, les frais exigés par Bell, par exemple, pour les connexions — on appelle ça le *big pipe* — ne posent pas problème. Là où il y a un problème, c'est qu'en plus de payer un tuyau plein, il y a une double facturation à la fin pour compenser Bell dans le marché concurrentiel du détail. Cela veut dire que si les clients de Bell ont des limitations, on va facturer, en plus de payer le tuyau plein de Bell, une limitation à nos clients. C'est comme une double facturation.

[Traduction]

**Le président:** Merci, monsieur Bergeron.

Maintenant, passons au Bloc. Monsieur Cardin, pour cinq minutes.

[Français]

**M. Serge Cardin:** Merci, monsieur le président.

Messieurs, mesdames, bonjour.

J'ai rencontré par hasard un représentant de Bell. Il nous disait que depuis de nombreuses années, Bell, Rogers et Vidéotron font déjà la facturation selon l'utilisation. Ça existe, et probablement que vous en faites aussi.

On m'assurait que la décision du CRTC était tout simplement une question de relation entre Bell et les fournisseurs. C'était seulement là que ça se passait. Ce n'était pas censé avoir un impact direct sur la facturation des clients des fournisseurs ou des revendeurs.

Pouvez-vous m'expliquer l'interprétation qu'en fait Bell et celle que vous en faites? Lors d'une prochaine rencontre, nous demanderons peut-être au ministère comment il voit ça, car nous savons comment le voit le CRTC. Nous demanderons comment le voit le ministère ou, potentiellement, le ministre.

Pouvez m'expliquer cette différence d'interprétation?

**M. Alain Bergeron:** Selon moi, Bell a convaincu le CRTC de penser que ce qu'il vend aux fournisseurs, comme Oricom, représente près de 100 p. 100 des coûts, ce qui est complètement faux.

Le problème est là, tout simplement. Comment vérifier les dires de Bell selon lesquels les coûts de bande passante que les clients d'Oricom génèrent à Bell lui causent des problèmes financiers énormes? C'est absolument faux.

Malheureusement, Bell a bien fait son travail en convainquant les responsables de la réglementation du bien-fondé de cette chose. Le CRTC a convenu aujourd'hui de réviser cette position. On a donc bon espoir qu'il y aura une correction au moins à cet égard.

• (1700)

**M. Serge Cardin:** Pour justement attribuer une certaine importance aux propos qu'on me tenait, comment expliquez-vous, monsieur Lawford, l'augmentation qui pourrait être refilee au public, aux utilisateurs d'internet, compte tenu de la facturation aux entreprises selon l'utilisation?

**M. John Lawford:** Vous me demandez comment le CRTC l'explique ou bien...?

**M. Serge Cardin:** Non. Êtes-vous persuadé que ça va aller directement contre l'intérêt public?

**M. John Lawford:** Le marché *wholesaler* devrait être là pour qu'il y ait de la concurrence. Sans ça, dans un premier temps, vous n'avez que de petites Bell, si je puis m'exprimer ainsi, qui revendent exactement la même chose.

Dans un deuxième temps, si je suis un *wholesaler*, c'est à moi de décider comment je gagne mon argent. Si c'est par un accès illimité et que le marché le soutient, ça va. Pour les consommateurs, c'est meilleur d'avoir ces gens-là.

Il y a surtout des gens qui vont rester avec Bell, mais un bon nombre vont choisir quelqu'un d'autre. Ça va discipliner le marché. On va peut-être avoir des plus bas prix ou moins d'augmentation.

**M. Serge Cardin:** Ramenons-nous un peu à ce qui s'est passé en 2006. Le décret semblait préconiser une plus grande libéralisation de l'Internet. C'était lors du passage rapide de M. Bernier. Quand on voit ce cheminement, on est en droit de se questionner aujourd'hui sur la position du gouvernement. N'était-ce pas pour faire en sorte que le CRTC prenne des décisions de sorte que, en pratique, comme l'a dit mon collègue plus tôt, les fournisseurs de services Internet disparaissent et que Bell et les autres reviennent en maîtres?

Ne sentez-vous pas que, fondamentalement, le CRTC a répondu aux attentes du gouvernement avec la dernière décision qu'il a prise?

**M. Alain Bergeron:** Le marché n'est plus celui de 2006. On est maintenant en 2011 et les besoins en réseaux ont énormément évolué. En 2011, il faut regarder vers l'avenir et s'ajuster aux besoins actuels de la population en termes de réseaux. Le CRTC doit travailler en ce sens. Il ne faut pas trop se tourner vers le passé.

**Le président:** Merci, monsieur Bergeron et monsieur Cardin.

[Traduction]

Passons maintenant à M. Braid, pour cinq minutes.

**M. Peter Braid:** Merci, monsieur le président.

Merci beaucoup à tous nos témoins d'être ici cet après-midi.

Monsieur Lawford, si je peux commencer par vous, à la toute fin de votre exposé, vous avez fait une très courte déclaration sur laquelle vous vouliez ajouter des détails, et elle tenait aux répercussions, à l'incidence de la décision relative à la FBU sur l'innovation au Canada. Pourriez-vous juste en parler un peu plus?

**M. John Lawford:** Bien sûr. La facturation basée sur l'utilisation, à mesure que cette mesure prend de l'expansion, invite les gens à limiter leur utilisation de la bande passante. Et on a un moyen très efficace de convaincre les gens: le prix. Et c'est efficace, car les gens réduisent effectivement leur utilisation lorsqu'ils reçoivent leur facture mensuelle.

Toutefois, si vous tentez de vendre des services à large bande, il vous sera très difficile d'attirer des capitaux, parce que, peu importe où vous allez — si vous n'avez pas déjà conclu une entente avec Bell ou avec l'un des câblodistributeurs qui n'est pas prise en compte au titre de votre capital — la première question que vous posera le banquier, sans aucun doute, sera la suivante: « Alors comment allez-vous faire passer cela dans le réseau? Il semble que vous utilisez un nombre X de gigaoctets par article, par film ou je ne sais quoi... ». Ce serait très difficile à financer.

Puis, de l'autre côté, lorsque vos clients veulent créer une entreprise, ils ne peuvent pas transférer de données, ni en aval ni en amont. En vérité, cela ne fait que créer un environnement de crainte ou presque. Ce n'est pas vraiment quelque chose que l'on peut voir carrément, mais je crois que c'est une situation qui se prête à la conjecture: et si cette entreprise — le prochain Netflix — provenait du Canada? Nous ne le saurons jamais. Et si un cinéaste indépendant aurait pu connaître un grand succès en diffusant son film sur Internet? Cela n'arrivera jamais.

• (1705)

**M. Peter Braid:** Merci.

Pourquoi les limites sont-elles beaucoup plus basses au Canada que dans d'autres pays?

**M. John Lawford:** Les limites n'ont jamais été en place. Aux États-Unis, il y a pratiquement eu une révolte populaire lorsque les fournisseurs de services Internet DSL ont essayé de les instaurer.

Il y a très peu de concurrence au Canada. La seule concurrence vient des petits FSI qui ont accès aux services de gros, et c'est la seule porte d'entrée. Je dois dire les choses ainsi. Et c'est ce qu'a révélé l'étude Berkman-Harvard, et c'est ce qu'a dit l'OCDE: notre marché est très petit, et il faut être extrêmement prudent dans de telles circonstances.

**M. Peter Braid:** Et pourriez-vous définir votre position quant au débat sur la congestion du réseau Internet et les périodes de pointe?

**M. John Lawford:** C'est sur la période de pointe que devrait s'appuyer tout le débat. On a seulement des problèmes lorsqu'on fonctionne à plein régime. La cause de la congestion est sans importance; il s'agit de la gérer. Dans sa décision relative à la gestion du trafic, le CRTC a dit: « Premièrement, nous voulons que les entreprises de télécommunications perfectionnent leur réseau; deuxièmement, nous voulons qu'elles prennent des mesures économiques; et, troisièmement, nous voulons qu'elle contrôle le trafic, au besoin. »

Rien ne prouve qu'elles se sont acquittées de la première partie de leur obligation, principalement parce que les sociétés ont refusé de divulguer ces données, prétextant pour des raisons concurrentielles. Mais les Canadiens ignorent la taille de leur investissement dans les réseaux.

Deuxièmement, si elles prennent des mesures économiques, il serait beaucoup plus raisonnable de restreindre l'accès des gens durant les heures de pointe de façon égale, comme on le fait avec l'électricité, pour répartir l'utilisation dans les heures creuses. Le consommateur moyen ne verra peut-être pas cette mesure d'un très bon oeil, mais elle est beaucoup plus équitable.

**M. Peter Braid:** Merci.

Monsieur Andersen, votre société investit-elle dans ses propres réseaux ou s'en remet-elle aux grands fournisseurs à cet égard?

**M. Paul Andersen:** Nous cherchons constamment à investir. Tout d'abord, comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, la portion qui touche Bell n'est qu'un élément parmi d'autres. Nous devons financer tout le reste de l'équipement et des parties du réseau, acheter de la bande passante dans le reste du monde pour que nos clients puissent atteindre n'importe quel site qu'ils veulent consulter.

Le problème, c'est que si nous voulons axer nos activités davantage sur les installations et construire plus près de l'utilisateur final, nous ne pouvons pas le faire maintenant sous le régime actuel.

**M. Peter Braid:** Et comment nous y prenons-nous?

**M. Paul Andersen:** Il y a eu une discussion, dans le cadre de la dernière audience sur les services essentiels, au sujet de quelque chose que j'ai déclaré dans mon introduction, au sujet d'ADSL-CO, qui permettrait à des concurrents comme moi de construire ses installations plus près de l'utilisateur final, au centre local, puis de partir de là. Et il y a beaucoup d'avantages. Premièrement, c'est une façon évidente d'encourager l'investissement. Cela nous permettrait aussi de détourner notre trafic du réseau global de Bell vers le nôtre. Mais, malheureusement, le CRTC ne l'a pas permis.

**Le président:** Merci, monsieur Andersen et monsieur Braid.

Maintenant, la parole est à M. Masse pour cinq minutes.

**M. Brian Masse:** Merci, monsieur le président.

Je crois que nous prenons connaissance de certaines attentes et j'aimerais bien expliquer où nous en sommes. Je crois qu'il est important de faire le point à mesure que défilent les témoins.

Tout d'abord, la décision que M. Bernier a prise en 2006 a donné lieu à de nouvelles règles contextuelles qui favorisaient les sociétés au détriment des consommateurs. Deuxièmement, lorsque cette décision a été rendue, je crois qu'il importe de noter que, s'il est vrai qu'il y a eu des messages sur Twitter et des discussions, Charlie Angus a immédiatement diffusé un communiqué de presse condamnant la décision, mais le ministre a hésité, et le premier ministre en a fait autant, diffusant des messages sur Twitter, entre autres. Ensuite, le comité s'est réuni, et nous tenons des audiences aujourd'hui, mais cette démarche va à l'encontre des intentions des

conservateurs ici, qui ont voté contre la tenue de ces audiences. Vous pouvez voir cette information par écrit, à vrai dire. Vous pouvez lire la transcription. Vous pouvez le voir dans les bleus, et vous pouvez suivre le dialogue qui a eu lieu à ce moment-là.

À vrai dire, les attentes à l'égard de nos conclusions reposent sur le fait que le CRTC puisse revoir sa décision, mais voici l'information qu'a publiée l'organisme aujourd'hui, qui est pour moi une source de préoccupations. La révision de sa décision est fondée sur deux principes. Premièrement, en règle générale, le consommateur moyen servi par un petit FSI ne devrait pas être tenu de financer la bande passante utilisée par les plus grands consommateurs de service Internet résidentiel.

**Le président:** Monsieur Lake.

**M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC):** Monsieur le président, j'aimerais signaler une atteinte au privilège.

**Une voix:** Vous invoquez le Règlement.

**M. Mike Lake:** Non, c'est en fait une atteinte au privilège.

Le député a fait allusion à un vote qui, à vrai dire, s'est tenu à huis clos.

**M. Brian Masse:** Non, le vote ne s'est pas tenu à huis clos.

**M. Mike Lake:** Dans le cadre de la séance publique, nous avons voté sur l'ordre dans lequel nous allions étudier les choses. Le vote visant à déterminer si nous allions étudier cette question a eu lieu à huis clos. Le député donne en fait des renseignements inexacts.

● (1710)

**Le président:** Monsieur Lake, je vais demander au greffier qu'il apporte les bleus et je vais les examiner. Bien sûr, si la décision a été prise à huis clos, alors je rendrai une décision devant le comité.

**M. Brian Masse:** Merci, monsieur le président. Je faisais seulement allusion à la discussion qui a eu lieu dans le cadre de la séance publique, dont la transcription est accessible sur le site Internet d'Industrie Canada.

Nous sommes revenus au point où, à moins que le ministre modifie le mandat, la décision ne sera probablement pas différente. Selon vous, un mandat doit-il changer ou être modifié dans une certaine mesure? Nous devons répondre à cette question tout d'abord si nous voulons arrêter de tourner en rond.

**M. John Lawford:** J'ai regardé l'avis de consultation de télécom paru aujourd'hui et, comme l'a dit Rocky plus tôt, je l'ai trouvé très tendancieux, en ce sens qu'il invoque une règle générale selon laquelle les simples consommateurs, qu'ils soient servis par un petit FSI ou non, ne devraient pas avoir à financer l'utilisation des plus grands consommateurs. Encore une fois, il s'agit d'une hypothèse. J'ignore si cela est fondé sur les instructions. Selon notre expérience des instructions, lorsqu'il y a une question d'interprétation, il semble que soit on applique le mauvais article, soit on applique l'article le plus avantageux pour les sociétés. La question de savoir si cela signifie qu'on devrait rejeter les instructions ou mieux encadrer leur mise en oeuvre est délicate, et je m'en remettrais au gouvernement ou aux autres parties pour y répondre, dès qu'ils en auront l'occasion.

Les instructions se sont avérées une source constante de problèmes du point de vue de la protection du consommateur. La seule chose que je pourrais ajouter, c'est que nous verrons bien ce qui ressortira de votre étude, mais il y a peut-être lieu de peaufiner ces instructions ou d'en retirer des segments, sans quoi le problème vous reviendra toujours.

**M. Brian Masse:** Et le problème sera effectivement là. Si nous présentons des observations au CRTC, il pourrait les juger irrecevables du fait qu'elles ne cadrent pas avec ce qu'il veut entendre concernant le premier point et le deuxième point. C'est — je le crains — ce qui risque d'arriver au terme de ces 60 jours.

Monsieur Andersen, vous avez soulevé un point intéressant au sujet du modèle d'affaires qui vous est imposé. Pourriez-vous l'étoffer? Je trouve cela important, d'autant plus que nous voulons examiner des décisions indépendantes.

**M. Paul Andersen:** Oui, si vous regardez, à tout le moins, la dernière décision approuvée — qui fait actuellement l'objet d'un examen et à l'égard de laquelle je n'ai pas eu l'occasion de voir l'avis aujourd'hui —, elle porte très précisément sur le niveau que, en ma qualité d'utilisateur final, je dois offrir. Si je veux, par exemple, augmenter légèrement le niveau ou le réduire légèrement ou offrir un niveau à taux fixe, c'est pratiquement impossible à faire. Si je veux être en mesure d'offrir le service et peut-être faire un petit profit, je dois essentiellement me conformer aux limites et aux frais relatifs à l'utilisation excédentaire établis. Lorsque la situation donnait à penser que cette décision allait entrer en vigueur et que quelques FSI ont commencé à afficher leurs tarifs, c'est effectivement ce qui s'est produit. Nous avons vu que, tout partout, les FSI indépendants estimaient qu'ils n'avaient d'autre choix que d'imposer les limites de façon uniforme et, bien sûr, le consommateur a maintenant perdu la possibilité de choisir.

**M. Brian Masse:** Le scénario ressemble à celui qui vaut dans l'industrie pétrolière et gazière, qui a fait l'objet de nombreux débats ici.

Maintenant, nous affichons des prix parmi les plus élevés et des vitesses parmi les plus basses, et nous avons établi les limites. N'est-ce pas une indication de l'échec d'un tel modèle?

**M. John Lawford:** Si, par « ce modèle », vous entendez cette chose que nous avons que le Centre Berkman de Harvard, je crois, a qualifié de tentative timide de réglementer les services de gros, alors oui, le modèle ne fonctionne pas. Si la démarche à l'égard de la réglementation des services de gros est ferme — que vous dites que les fournisseurs de services facturés à l'utilisation et les grossistes peuvent faire ce qu'ils veulent, alors je crois que cela pourrait très bien fonctionner. Mais on doit être très prudent, parce que notre marché est si petit et que la concurrence n'est pas très vive.

**Le président:** Merci, monsieur Lawford. Merci, monsieur Masse. Passons maintenant à Mme Coady, pour cinq minutes.

**Mme Siobhan Coady (St. John's-Sud—Mount Pearl, Lib.):** Merci beaucoup.

Merci, messieurs, mesdames, d'être venus aujourd'hui.

Je vais tout simplement revenir sur le propos de l'un de mes collègues du NPD. Il parlait de la possibilité que le CRTC revienne sur sa décision.

Michael Geist, chaire de recherche du Canada en droit d'Internet et du commerce électronique à l'Université d'Ottawa, a écrit — et je vais reprendre ses mots — que le fait de renvoyer la décision pour que le CRTC la revise nous garantit essentiellement des mois ou des années d'audiences et de litiges supplémentaires coûteux.

J'aimerais seulement demander aux représentants du secteur des télécommunications ici présents s'ils considèrent que c'est là une préoccupation.

**M. Paul Andersen:** Eh bien, c'est toujours une préoccupation. Nombre de mes confrères FSI ont exprimé des préoccupations, je

crois, selon lesquelles, pour cette décision et d'autres, le coût sur le plan de la réglementation s'est avéré énorme, parce que la participation à ces instances exige beaucoup de temps et d'argent. Bien sûr, l'incertitude règne pendant que nous attendons la décision.

• (1715)

**Mme Siobhan Coady:** Alors, la participation aux audiences occasionne des coûts, mais y a-t-il aussi un coût pour les consommateurs, du fait que la FBU se poursuit entre-temps?

**M. Paul Andersen:** Je crois comprendre que la FBU est suspendue jusqu'à...

**Mme Siobhan Coady:** D'accord. C'est parfait. Merci beaucoup.

Je me demandais aussi... Les critiques de la FBU l'ont qualifiée de mesure économique dissuasive ou de taxe sur l'utilisation d'Internet. Les tenants de la FBU disent que cette mesure est nécessaire pour gérer la congestion du réseau.

Constatez-vous que le réseau est congestionné? Je sais que mon honorable collègue, M. Braid, a posé cette question plus tôt, mais peut-être pourriez-vous parler, monsieur Bergeron et monsieur Andersen, de cette décision ou du point de vue du CRTC selon lequel, d'une part, les simples utilisateurs d'Internet devraient financer la bande passante utilisée par les plus grands consommateurs et, d'autre part, le réseau est congestionné.

[Français]

**M. Alain Bergeron:** Si vous me le permettez, je répondrai en français. Dans une certaine mesure, le gros utilisateur peut causer certaines congestions dans un réseau et, ultimement, c'est le fournisseur direct qui a à composer avec cela.

S'il y a une congestion, que les gros utilisateurs décident d'abuser tous à la même seconde de l'Internet, le tuyau qu'a Oricom vers Internet par l'entremise de Bell va bloquer. Ce sont les clients d'Oricom qui vont subir les effets de la congestion. Ce ne sont pas les clients de Bell. C'est ce qu'il faut comprendre. Notre compagnie loue un tuyau d'une certaine grosseur. On paye le gros prix à Bell chaque mois pour louer ce tuyau. Si, par exemple, nous avons 2 000 clients de plus et oublions d'appeler le fournisseur qu'est Bell pour lui dire de grossir ce tuyau, il va y avoir de la congestion. C'est notre problème, on l'assume et on facture nos clients en conséquence selon des stratégies de marketing de différents modèles qui sont à notre disposition. Ce n'est pas le problème de Bell. Si, sur le même tuyau, Bell voulait par hasard faire passer sa télévision IP, il pourrait y avoir de la congestion. Ce n'est pas causé par les clients d'Oricom. C'est un autre problème. Je dirais que les ingénieurs sont très bons en général pour trouver des *bypass* à des problèmes. Cependant, si nos clients génèrent de la congestion, c'est à nous qu'ils vont adresser leurs plaintes, pas à d'autres, et on aura à assumer le problème, à le régler et à investir dans un réseau plus robuste. Ce n'est pas plus compliqué que cela.

Pour conclure, il est certain qu'on peut concurrencer Bell dans certains secteurs avec des forfaits qu'elle n'offre pas. Des médecins, par exemple, peuvent avoir besoin de beaucoup de bandes passantes pour certaines applications. Nous allons préparer un *package* spécial pour eux, qui peut apparaître un peu désavantageux pour d'autres clientèles, mais cela nous permet d'exister, de nous démarquer.

[Traduction]

**Mme Siobhan Coady:** Merci.

J'aimerais revenir à l'affaire des médecins, car je crois avoir posé au CRTC une question concernant précisément ce sujet.

Monsieur Lawford, le groupe de témoins précédent a noté qu'il faut établir un nouveau cadre concurrentiel adapté à Internet. À quoi ressemblerait un tel instrument? Et en quoi cela diffère-t-il des instructions de 2006?

**M. John Lawford:** M. Masse a aussi soulevé quelques idées. On peut être assez rigoureux. Je ne crois pas que cela pourrait arriver au Canada, mais on pourrait exiger des grands fournisseurs qu'ils séparent leurs activités liées au réseau de leurs activités de détail et créent deux organes distincts. Je ne crois pas que nous ayons besoin d'aller aussi loin. Ce qu'il faut faire, c'est assujettir les grossistes à des règles strictes où l'accès au réseau est le plus en amont possible, de façon à ce que les services puissent se démarquer le plus en aval possible, c'est-à-dire le plus près possible d'Internet.

Le conseil est réticent à faire cela. J'ai bien peur que son attitude frileuse soit en grande partie imputable aux instructions. Peut-être qu'il faut juste les repenser ou les préciser, mais ça revient constamment.

**Le président:** Merci, monsieur Lawford. Merci, madame Coady.

Maintenant, donnons la parole à M. Van Kesteren.

**M. Dave Van Kesteren:** Monsieur Lawford, je comprends ce que vous dites à propos de notre grand pays qui compte peu d'habitants. Ce facteur a vraiment une incidence. Mais la technologie est celle du dernier kilomètre, si je ne m'abuse. M. Masse a parlé de l'écart flagrant entre les tarifs que nous payons et ceux en vigueur dans d'autres pays. Cet écart est-il le produit de la politique, d'un manque de concurrence ou du fait que nos fournisseurs de services ne mettent pas au point de nouvelles technologies? Accusons-nous du retard par rapport aux autres pays sur le plan du dernier kilomètre, de la technologie?

Je présume que M. Bergeron et M. Anderson sont des innovateurs dans le domaine de la technologie, alors, après M. Lawford, peut-être que je vais leur demander le genre de percées qu'ils ont réalisées et les obstacles qui leur ont barré la route.

• (1720)

**M. John Lawford:** J'ai récemment assisté à une audience qui portait sur l'accès à Internet des régions rurales; on cherchait à déterminer si la technologie par satellite était abordable ou si d'autres technologies, comme le WiMax, pourraient fonctionner.

Elles le pourraient, mais ces solutions n'ont pas vraiment trouvé d'appuis. Lorsque Bell a touché de l'argent des comptes de report, qui contenaient de l'argent supplémentaire provenant, d'après nous, des tarifs excessifs qu'ils ont imposés aux abonnés il y a nombre d'années, la société a d'abord suggéré la technologie DSL. Autrement dit, elle avait l'intention d'étendre sa zone de couverture DSL, puis elle a changé son fusil d'épaule et proposé le sans-fil.

Il y a des problèmes à cet égard, mais, au moins, la société montrait qu'elle mettait à l'essai de nouvelles façons de diffuser l'information. Nous l'ignorons, parce que, à l'heure actuelle, si vous êtes sur le territoire de la compagnie titulaire, c'est essentiellement elle qui décide de la technologie employée. S'il n'a pas de concurrence, personne ne sera là pour lui pousser dans le dos. Elle n'essaiera rien de nouveau. Elle ne sera pas obligée de le faire.

**M. Dave Van Kesteren:** Monsieur Bergeron, puis monsieur Andersen, quels exemples pouvez-vous nous donner de nouvelles technologies et de percées qui vous ont permis d'être plus compétitifs et, par conséquent, d'offrir un meilleur service à vos clients? Pouvez-vous le faire, ou y a-t-il des obstacles?

[Français]

**M. Alain Bergeron:** Le premier exemple que je peux vous donner est la télévision IP qui émerge un peu partout. En tant que fournisseur, on est sollicité en vue d'investir dans des projets d'innovation dans ce secteur. Toutefois, la facturation à l'usage, en vigueur présentement, ne permet pas d'aller de l'avant avec ces nouvelles technologies de façon économiquement rentable. Il n'y a pas de lien présentement entre le coût réel et le coût qui nous est facturé, et cela n'est pas facturé en tant que service essentiel depuis longtemps. C'est ce qui incite Oricom Internet à développer divers produits. À l'échelle mondiale, le marché actuel demande de la vidéo et des choses du genre.

[Traduction]

**M. Dave Van Kesteren:** Monsieur Andersen.

**M. Paul Andersen:** Il ne fait aucun doute qu'il y a des obstacles du fait qu'on n'a pas accès à un produit central dont le prix est établi en fonction des coûts, ce qui nous permettrait de nous rapprocher du client autant que possible. Cela rend les choses difficiles. Il est presque impossible d'offrir un service de télévision dans un tel contexte, à cause des limites de bande passante et de la quantité de bande passante. Il y a aussi des services, comme la voix par IP, pour lesquels nous ne pouvons pas offrir la même qualité que nos concurrents, parce que nous sommes dépendants d'une certaine portion du réseau du concurrent.

**M. Dave Van Kesteren:** Je suppose que c'est à cela que vous faites allusion dans votre mémoire, à la ligne 55.

**M. Paul Andersen:** La réponse est oui.

**M. Dave Van Kesteren:** Comment décririez-vous la relation entre Bell et vous et entre Bell et ses utilisateurs?

**M. Paul Andersen:** Vous voulez dire entre Bell et mes utilisateurs finaux?

**M. Dave Van Kesteren:** Je parle de ses utilisateurs finaux. La société vous traite-t-elle de la même façon qu'elle traite ses clients?

**M. Paul Andersen:** Certes, il y a beaucoup d'exemples où nous craignons, en notre qualité de concurrents, de ne pas être traités de façon équivalente.

**M. Dave Van Kesteren:** Êtes-vous d'accord avec lui?

[Français]

**M. Alain Bergeron:** Oui, c'est la même chose.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup, messieurs. C'est tout le temps alloué ici.

Maintenant, passons à M. Bouchard, pour cinq minutes.

[Français]

**M. Robert Bouchard:** Merci, monsieur le président. Madame et messieurs, bonjour et merci d'être avec nous cet après-midi.

Ma première question s'adresse à M. Bergeron. M. Andersen pourrait peut-être aussi compléter la réponse.

Monsieur Bergeron, lors de votre exposé, vous avez dit que le CRTC doit changer son approche réglementaire. Mon collègue vous a posé une question concernant le décret gouvernemental qui régit les communications. D'après vous, ce décret est-il en partie responsable de la récente décision du CRTC?

• (1725)

**M. Alain Bergeron:** Malheureusement, je ne suis pas spécialiste sur le plan des décrets et des lois. Je peux seulement vous mentionner l'effet que je vois. Les tarifs imposés au détail par Bell Canada et par Vidéotron au Québec doivent être les mêmes que ce que je dois demander. À mon avis, je ne pense pas qu'une politique gouvernementale doive imposer ça au marché et qu'un concurrent doive suivre ce que le dominant fait.

**M. Robert Bouchard:** Par conséquent, ça veut dire que...

**M. Alain Bergeron:** Le marché a-t-il changé? Je ne peux vraiment pas identifier une raison, je ne suis pas spécialiste des choses réglementaires. Toutefois, je vous dis que l'effet est qu'on est tenu de suivre ce que le dominant impose à ses clients individuels.

**M. Robert Bouchard:** Vous n'êtes pas en mesure de le dire?

**M. Alain Bergeron:** C'est une résultante malheureuse, à mon avis, mais je ne sais pas ce qui l'a provoquée.

**M. Robert Bouchard:** Vous n'êtes pas en mesure de dire que la récente décision du CRTC découle du décret gouvernemental sur la déréglementation?

**M. Alain Bergeron:** Je peux à tout le moins vous dire que je ne suis pas favorable à ce que le décret gouvernemental ait été interprété de cette façon. Si je l'avais interprété, je ne l'aurais pas fait de cette façon.

**M. Robert Bouchard:** Monsieur Andersen, qu'en pensez-vous?

[Traduction]

**M. Paul Andersen:** Je suis propriétaire d'une petite entreprise qui n'a aucun employé spécialiste de la réglementation, alors je dois faire cela par moi-même, en marge de mes fonctions habituelles. Je ne prétends pas être un expert à l'égard des instructions auxquelles, je crois, vous faites allusion.

J'ignore si le problème tient aux instructions ou plutôt à l'interprétation qu'on en fait. Si je les comprends bien, la question se rattache aux forces du marché. Nous devons tout d'abord nous assurer qu'il y a un marché sain et propice à une concurrence solide et que nous ayons accès à des installations fondées sur les coûts. Tant que cela n'est pas établi, il pourrait être prématuré de s'en remettre aux forces du marché.

Je ne saurais dire pourquoi le CRTC a pris cette direction, mais, à mes yeux, il y a peut-être un problème d'interprétation.

[Français]

**M. Robert Bouchard:** Je m'adresse encore à vous deux, monsieur Bergeron et monsieur Andersen. J'ai retenu un commentaire de M. Andersen qui a dit que les entreprises titulaires voulaient dicter un modèle d'affaires.

Croyez-vous que le CRTC s'est plié aux demandes des entreprises titulaires pour établir les règles en télécommunications?

Monsieur Bergeron, qu'en dites-vous?

**M. Alain Bergeron:** Je suis plutôt d'accord avec vous à cet égard.

**M. Robert Bouchard:** Pouvez-vous expliquer pourquoi?

**M. Alain Bergeron:** Bell a demandé, par exemple, de pouvoir imposer au marché des frais basés sur l'utilisation. On a accepté cela, alors que je ne vois pas de raison rationnelle de le faire. Il semblerait donc que les arguments de Bell sont meilleurs que ceux que je peux comprendre.

**M. Robert Bouchard:** Les grandes entreprises imposent donc un modèle d'affaires.

**M. Alain Bergeron:** Je vais vous répondre ce que M. Bibic m'a dit, il y a quelques mois, lors d'une audience du CRTC. Il m'a dit, directement, que sa compagnie avait investi 9 milliards de dollars et que, par conséquent, elle avait un mot à dire.

C'est ce que m'a dit M. Bibic, de Bell.

**M. Robert Bouchard:** Monsieur Andersen, voulez-vous compléter?

[Traduction]

**M. Paul Andersen:** Je crois que, lorsque le président est venu ici la semaine dernière, il a déclaré que l'approbation des limites était fondée sur la proposition de Bell, parce qu'elles étaient compatibles avec les données relatives au détail. Évidemment, cela pose problème à mes yeux. Comme je l'ai dit dans mon exposé, je ne crois pas qu'un grossiste devrait payer... Le tarif approprié pour un grossiste n'est pas nécessairement le même que pour un utilisateur final ou un détaillant.

**Le président:** Merci, monsieur Anderson.

Monsieur Bouchard, soyez très bref.

[Français]

**M. Robert Bouchard:** Monsieur Bergeron, en répondant à la première question, vous avez dit que vous n'auriez pas interprété de cette façon le décret gouvernemental. Comment l'auriez-vous interprété?

• (1730)

**M. Alain Bergeron:** À sa lecture, je trouvais que le décret était correct. Après plusieurs interprétations, dans certains cas, le décret est correct, mais dans d'autres cas, il n'est pas tel que je l'aurais interprété. C'est ce que je veux dire.

[Traduction]

**Le président:** Merci.

Maintenant, passons à M. Lake pour les cinq dernières minutes.

**M. Mike Lake:** Merci beaucoup à tous les témoins d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais consacrer mes cinq minutes, si vous le permettez, à aider, en quelque sorte, les Canadiens qui n'ont peut-être pas des connaissances aussi pointues en matière de technologie que bien des qui suivent ce dossier de très près, comme vous et comme nous nous efforçons de le faire croire, en notre qualité de députés, parfois.

Le gouvernement a affirmé son engagement à prendre des décisions qui favorisent la concurrence et l'adoption de nouvelles technologies et diminue le coût pour les consommateurs, les entreprises et les innovateurs — qui ne sont pas nécessairement des consommateurs ou des entreprises — au Canada. L'innovation peut être pour eux un passe-temps plus qu'autre chose. Mais, bien sûr, certaines des plus grandes percées technologiques au monde ont été réalisées par des personnes qui donnaient presque l'impression de se distraire. Nous voulons que ces innovations voient le jour.

Sans oublier que nous essayons d'expliquer la chose d'une façon que la plupart des Canadiens — qui ne sont pas nécessairement actifs dans ce domaine au quotidien — pourraient comprendre, pourquoi cette décision est-elle importante?

**M. Paul Andersen:** Quelle décision? Excusez-moi.

**M. Mike Lake:** Eh bien, la décision de réviser la décision, j'imagine, dans une certaine mesure. La décision de la revoir.

**M. Paul Andersen:** Eh bien, encore une fois, je parle en ma qualité de propriétaire d'une petite entreprise. Je ne peux pas me prononcer sur tous les rouages du gouvernement.

Vous avez un fournisseur qui a une énorme longueur d'avance dans ce marché. Il a acquis beaucoup des droits de passage et a accès à beaucoup d'installations, qu'il contrôle. Il se trouve qu'il contrôle aussi beaucoup d'autres intérêts. Il détient évidemment une participation dans les médias.

À mon avis, en ma qualité de propriétaire d'entreprise, j'ai besoin d'un accès pour faire concurrence de façon efficace dans cette industrie, et je ne peux pas le faire très bien dans le cadre actuellement en place. Ce dont nous avons vraiment besoin, que cela vienne du gouvernement ou du CRTC, c'est l'accès aux intrants, pour que je puisse offrir des services concurrentiels aux compagnies titulaires, de sorte qu'on ne craigne pas que, maintenant...

**M. Mike Lake:** Excusez-moi un instant. Votre discours est encore très technique. On dirait que vous retombez toujours là-dedans.

**M. Paul Andersen:** C'est ma nature. Pardonnez-moi.

**M. Mike Lake:** Exactement. Pourriez-vous expliquer clairement ce que vous dites, de façon à ce que les gens qui possèdent peu de connaissances technologiques comprennent? Nous regardons tous la télévision et nous allons sur Internet, mais ce n'est pas tout le monde qui comprend exactement comment cela fonctionne ou comment tout cela nous est offert.

**M. Paul Andersen:** Eh bien, tout se dirige vers Internet, surtout en ce qui concerne les images vidéo. À l'heure actuelle, à mesure que les décisions sont prises, surtout celles relatives à la facturation basée sur l'utilisation, il deviendra impossible pour moi, du point de vue des coûts, d'offrir les services à un prix concurrentiel.

**M. Mike Lake:** Alors, vous ne pourriez plus soutenir la concurrence.

**M. Paul Andersen:** C'est exact.

**M. Mike Lake:** On retournerait dans un monde où il n'y a que deux fournisseurs, essentiellement.

**M. Paul Andersen:** Cela pourrait bien arriver.

**M. Mike Lake:** Monsieur Bergeron.

[Français]

**M. Alain Bergeron:** Je suis du même avis. Les compagnies titulaires ont des intérêts qui sont peut-être divergents quant aux succès de compagnies concurrentes dans les réseaux où elles ont investi. C'est un peu ce que je disais tout à l'heure. Il y a donc un conflit majeur entre l'intérêt de celui qui investit, l'intérêt de la concurrence et celui du client final. Le client final espère avoir de très bons services à un prix raisonnable. L'existence d'une concurrence sera autorisée à la condition absolue que les éléments qui ne peuvent être partagés — on parle ici du *last mile* — soient du domaine public, ce qui est plus ou moins le cas présentement. Je dirais donc au public en général qu'il va falloir se poser la question, à savoir si les détenteurs de grands réseaux au Canada ont le droit de dicter la façon de fonctionner au Canada en échange de leurs investissements. C'est la question qu'il faut se poser actuellement.

[Traduction]

**M. John Lawford:** Du point de vue du consommateur, il est essentiel de faire comprendre clairement aux gens, au moyen de votre décision ou de votre rapport, que vous vous souciez du montant qu'ils paient pour leur service Internet; que vous comprenez à quel point ils en dépendent et que, lorsque les choses iront vraiment de travers, organisme de réglementation ou non, vous prendrez les mesures qui s'imposent pour qu'ils conservent leur accès. La population a déclaré haut et fort qu'elle veut son Internet, qu'elle veut l'avoir à un bon prix et qu'elle veut l'utiliser chaque jour, à volonté. Alors, je suis heureux du fait même que vous teniez cette audience.

● (1735)

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Lawford et monsieur Lake.

Je tiens à remercier les témoins du temps qu'ils ont passé ici aujourd'hui et de leur excellent témoignage.

Chers députés, avec l'aide du greffier, je vais examiner les bleus au regard de l'atteinte au privilège qui a été signalée ici, et je vous donnerai une réponse en bonne et due forme.

À jeudi.

La séance est levée.







**POSTE  MAIL**

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

**Poste-lettre**

**Lettermail**

**1782711  
Ottawa**

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :*  
Les Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Publishing and Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

Publié en conformité de l'autorité  
du Président de la Chambre des communes

### PERMISSION DU PRÉSIDENT

---

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

---

On peut obtenir des copies supplémentaires en écrivant à : Les  
Éditions et Services de dépôt  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5  
Téléphone : 613-941-5995 ou 1-800-635-7943  
Télécopieur : 613-954-5779 ou 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à  
l'adresse suivante : <http://www.parl.gc.ca>

Published under the authority of the Speaker of  
the House of Commons

### SPEAKER'S PERMISSION

---

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

---

Additional copies may be obtained from: Publishing and  
Depository Services  
Public Works and Government Services Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0S5  
Telephone: 613-941-5995 or 1-800-635-7943  
Fax: 613-954-5779 or 1-800-565-7757  
publications@tpsgc-pwgsc.gc.ca  
<http://publications.gc.ca>

Also available on the Parliament of Canada Web Site at the  
following address: <http://www.parl.gc.ca>