



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

43^e LÉGISLATURE, 2^e SESSION

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

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 012

Le mardi 26 janvier 2021

Présidente : Mme Sherry Romanado



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

Le mardi 26 janvier 2021

• (1100)

[Traduction]

La présidente (Mme Sherry Romanado (Longueuil—Charles-LeMoine, Lib.)): Bonjour à tous. Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 12^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie de la Chambre des communes.

[Français]

Je veux souligner la présence de notre collègue M. Généreux, à qui je souhaite la bienvenue au Comité.

[Traduction]

La séance d'aujourd'hui est hybride, conformément à l'ordre adopté à la Chambre le 25 janvier 2021. Nos délibérations seront diffusées sur le site Web de la Chambre des communes. On présente toujours à l'écran la personne qui parle, plutôt que l'ensemble du Comité.

Pour assurer le bon déroulement de la réunion, j'aimerais donner quelques règles à suivre. Les députés et les témoins peuvent s'exprimer dans la langue officielle de leur choix. Les services d'interprétation sont offerts pour cette réunion. Vous avez le choix au bas de votre écran entre les canaux « parquet », « anglais » ou « français ».

Avant de parler, veuillez attendre que je vous nomme. Si vous êtes en vidéoconférence, vous devez cliquer sur l'icône du microphone pour rétablir le son. Puisqu'il n'y a aucun député dans la salle, nous n'aurons pas besoin de l'agent des délibérations et de la vérification pour l'activer et le désactiver. Toutes les interventions des députés et des témoins doivent être transmises via la présidence. Aussi, votre micro doit être éteint lorsque vous n'avez pas la parole.

Nous allons faire de notre mieux, le greffier et moi, pour tenir à jour une liste des intervenants, qu'ils participent de façon virtuelle ou en personne.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité se réunit aujourd'hui pour poursuivre son étude sur l'accessibilité et l'abordabilité des services de télécommunication au Canada. Nous accueillons aujourd'hui deux groupes de témoins. Dans un premier temps, nous recevons les représentants de BCE Inc.: Robert Malcolmson est le vice-président exécutif et le chef des affaires juridiques et réglementaires, tandis que Jonathan Daniels est le vice-président, Loi de nature réglementaire.

À la deuxième heure, nous entendrons le témoignage de Raymond Noyes, d'ACORN Canada. Nous écouterons aussi les représentants de SSi Canada: Jeff Philipp, le fondateur et président-directeur général, et Dean Proctor, le chef du développement.

Chaque témoin fera un exposé de sept minutes tout au plus, qui sera suivi d'une période de questions.

Je vais maintenant céder la parole aux représentants de BCE.

M. Robert Malcolmson (vice-président exécutif, chef des affaires juridiques et réglementaires, BCE inc.): Je vous remercie.

Madame la présidente et distingués membres du Comité, mon nom est Robert Malcolmson, et je suis le chef des affaires juridiques et réglementaires de BCE et de Bell. Je suis accompagné aujourd'hui de M. Jonathan Daniels, vice-président, Loi de nature réglementaire de BCE.

J'aimerais d'abord souligner que la Journée Bell Cause pour la cause, l'événement le plus important au monde en matière de sensibilisation à la santé mentale et d'encouragement à l'action, aura lieu dans deux jours, le 28 janvier, et nous sommes heureux d'inviter tout le monde à se joindre à la conversation.

Passons maintenant à la question qui nous intéresse. L'objectif principal de Bell est de transformer la façon dont les Canadiens communiquent entre eux et avec le reste du monde. Afin d'atteindre cet objectif, nous investissons environ 4 milliards de dollars par année dans les réseaux et les services. De surcroît, nous travaillons de concert avec des représentants de tous les paliers du gouvernement et des collectivités de toutes tailles pour faire en sorte que le plus de Canadiens possible puissent profiter d'une connectivité de grande qualité.

Depuis presque un an déjà, la pandémie de COVID-19 met les capacités de l'infrastructure canadienne des communications à rude épreuve. À ce chapitre, Bell est très fière de la fiabilité de ses réseaux et services durant cette période sans précédent.

Fait notable, au début de la pandémie, Bell a pris de nombreuses mesures pour protéger la santé et la sécurité de ses clients et aider les Canadiens à passer à travers la crise de la COVID-19. Les consommateurs, les entreprises, les gouvernements, les enseignants, les étudiants, les travailleurs de la santé, les premiers répondants et les fournisseurs de soins de santé mentale ont tous compté sur Bell pour les services et l'équipement de communication dont ils avaient besoin, et nous n'avons pas failli à la tâche.

Malgré les nombreux défis liés à la COVID-19 auxquels fait face notre propre entreprise, notamment la baisse de revenus, les dizaines de milliers d'employés en télétravail et l'apport de changements importants à nos activités de vente au détail et de nouvelles locales, nous avons rapidement pris la décision stratégique d'accélérer nos projets de construction de réseau, en particulier dans les régions rurales.

Nous avons pris cette décision parce que maintenant plus qu'à tout moment de la longue histoire de 140 années de Bell, il est plus important que jamais que le plus grand nombre possible de Canadiens aient accès à une connectivité fiable pour affronter les aléas de la vie et du travail.

Comme le démontrent les données de 2019 du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, ou CRTC, bien que près de 92 % des foyers ruraux au Canada aient pu accéder aux vitesses de téléchargement de 5 mégabits par seconde anciennement ciblées par le Conseil, et que près de 78 % de ces foyers aient accès à des vitesses de téléchargement de 25 mégabits par seconde, l'écart se creuse alors que les objectifs et les besoins de large bande continuent d'évoluer.

Pour contribuer à combler ce fossé numérique, au début de la pandémie, nous avons accéléré le déploiement de notre service Internet résidentiel sans fil pour desservir 137 000 foyers ruraux supplémentaires avant la fin du mois d'avril. Nous en avons doublé les vitesses de téléchargement et de téléversement de manière à les faire passer à 50 et à 10 mégabits par seconde respectivement à la fin de l'année 2020. Nous avons continué d'accélérer le déploiement au cours de la deuxième moitié de l'année, pour finalement desservir 80 000 foyers ruraux supplémentaires, notamment dans les régions rurales du Canada atlantique à l'automne.

Aujourd'hui, notre service Internet résidentiel sans fil est offert à près de 480 000 foyers ruraux, et nous prévoyons que, à terme, il sera proposé à plus d'un million de résidences et d'entreprises en Ontario, au Québec, au Canada atlantique et au Manitoba.

Il est à noter que Bell a augmenté et accéléré le déploiement de son service Internet résidentiel sans fil sans aucun financement direct du gouvernement. Cependant, nous avons également la capacité et la volonté de collaborer avec les divers paliers gouvernementaux et les collectivités locales lorsqu'il n'y a pas de plan commercial pour étendre et améliorer la connectivité à large bande sans aide gouvernementale.

À l'heure actuelle, nous participons à divers programmes de financement, y compris à des programmes provinciaux au Québec et en Nouvelle-Écosse, et à la première phase du Fonds pour la large bande du CRTC, qui investit des fonds supplémentaires considérables dans le Nord canadien.

Nous soumettons aussi des demandes pour participer au programme d'amélioration de la connectivité en Ontario, à la deuxième phase du Fonds pour la large bande du CRTC et, bien sûr, au Fonds pour la large bande universelle du gouvernement fédéral.

Enfin, nous avons pris des mesures pour améliorer l'accès des fournisseurs de services régionaux à nos structures de soutien, particulièrement au Québec. Ces programmes et initiatives réunissent des ressources issues des secteurs privé et public dans le but de fournir aux Canadiens vivant dans les régions éloignées et non desservies du pays un accès à de meilleurs services large bande.

• (1105)

Toutefois, il y a des mesures que les gouvernements et organismes de réglementation pourraient prendre afin de répondre plus rapidement et plus efficacement aux besoins des résidents des régions rurales du pays en matière de services large bande. En voici quelques-unes. En premier lieu, sans toutefois retarder des projets en cours, les décideurs pourraient considérer le regroupement des

fonds du gouvernement fédéral pour la large bande disponibles, qui proviennent actuellement de trois sources différentes — le Fonds pour la large bande universelle, le Fonds pour la large bande du CRTC, et possiblement la Banque de l'infrastructure du Canada — en un seul super fonds qui soutient les projets de large bande à grande échelle dans les régions rurales. Deuxièmement, les décideurs pourraient affecter les sources de financement supplémentaires, comme les recettes issues des enchères du spectre, à des projets de déploiement de services à large bande dans les régions rurales. En troisième lieu, ils pourraient encourager les partenariats public-privé par l'intermédiaire d'entités existantes, comme la Banque de l'infrastructure du Canada. Le dernier point, qui est fort important, consiste à adopter des politiques réglementaires équilibrées qui privilégient le développement des réseaux par des entreprises prêtes à investir des capitaux privés afin de mettre en place les infrastructures de connectivité.

Bell continue pour sa part de financer entièrement le déploiement de réseaux et de services de classe mondiale, et nous sommes d'avis qu'il est dans l'intérêt public que les politiques gouvernementales et réglementaires appuient ces investissements continus.

Nos connexions entièrement optiques de nouvelle génération sont désormais offertes à plus de 5,6 millions d'emplacements de clients et, comme je l'ai mentionné, notre service Internet résidentiel sans fil novateur satisfait également aux besoins en matière de services large bande d'un nombre croissant de Canadiens qui vivent dans les régions rurales et les banlieues de grandes villes, où les coûts de déploiement de la fibre jusqu'au domicile sont très élevés.

Nous contribuons également à faire passer le Canada à la prochaine ère technologique en investissant dans les technologies 5G sans fil. Après le lancement initial du service 5G dans les grands centres urbains en 2020, nous nous apprêtons à proposer la technologie 5G à bien plus grande échelle en 2021. Qui plus est, il est important de souligner que la disponibilité du spectre de même que les politiques et la réglementation privilégiant une concurrence basée sur les installations seront les principaux facteurs qui détermineront la portée de nos investissements dans la 5G.

En conclusion, nous avons clairement pu constater les avantages du soutien de la concurrence fondée sur les installations au cours de l'année 2020. L'infrastructure de réseau du Canada, propulsée par des investissements du secteur privé effectués sur plusieurs années se chiffrant à des milliards de dollars, est demeurée fiable, malgré un volume de demandes sans précédent.

Je vous remercie.

• (1110)

[Français]

La présidente: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant commencer la première ronde de questions.

Monsieur Généreux, vous avez la parole pour six minutes.

M. Bernard Généreux (Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup, PCC): Je vous remercie de votre accueil, madame la présidente. Je suis très heureux de siéger au Comité à partir d'aujourd'hui.

Monsieur Malcolmson, vous venez de dire dans votre témoignage que vous aviez accès à trois fonds du fédéral, un du CRTC et deux du gouvernement.

Si j'ai bien compris, vous croyez qu'il ne devrait y avoir qu'un seul fonds, car ce serait plus simple. Est-ce bien ce que vous dites?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Nous avons notamment observé que les instances gouvernementales et les organismes de réglementation créent des fonds pour les services à large bande, ce qui est admirable. Le problème, selon moi, c'est que si nous revenions à la case départ et que nous concevions le mécanisme idéal, nous envisagerions de regrouper toutes ces sources de financement en un seul fonds centralisé. Avec un peu de chance, voilà qui permettrait de réaliser des économies dans l'attribution et le déploiement du financement destiné à la large bande.

Pour l'instant, le financement est un peu disparate, et nous en comprenons la raison. Il y a toutes sortes de circonscriptions et d'intérêts qui doivent être servis par différents paliers de gouvernement.

Nous avons parlé d'un super fonds dans notre exposé d'aujourd'hui. Dans un monde idéal, un seul fonds géré de manière centralisée et efficace — ce dernier point est le plus important — pourrait accélérer le déploiement de la large bande à un moment où les Canadiens en ont manifestement besoin.

M. Bernard Généreux: Bien. Je vous remercie.

[Français]

Avez-vous des souhaits particuliers, dans le cadre des prochaines enchères du spectre, qui permettraient une meilleure desserte des régions rurales?

Montmagny—L'Islet—Kamouraska—Rivière-du-Loup compte 58 différentes municipalités. Telus est présente dans au moins la moitié d'entre elles, et Bell est présente dans l'autre moitié. Ce que j'observe dans ma circonscription, c'est que Telus est beaucoup mieux structurée que Bell pour ce qui est de la prestation de ses services, particulièrement dans les villages et les municipalités plus éloignées de ma circonscription, qui sont beaucoup moins bien servis actuellement.

Dans ce que le gouvernement propose concernant le spectre, y a-t-il des éléments qui pourraient être modifiés afin de faciliter le service et de s'assurer que ces plus petites municipalités sont aussi bien servies?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Comme je l'ai dit dans notre déclaration d'ouverture, malgré les défis que notre propre entreprise a dû relever au début de la pandémie, nous avons pris la décision stratégique et concertée d'accélérer le déploiement de notre service Internet résidentiel sans fil dans les collectivités rurales et de petite taille. Comme je l'ai indiqué, nous avons d'abord déployé le service dans 137 000 foyers au début de la pandémie, nombre auquel nous avons ajouté 80 000 foyers supplémentaires.

Pour ce qui est du spectre, votre question est pertinente. Nous utilisons la technologie d'Internet résidentiel sans fil dans les petites zones rurales puisque la mise en place de la fibre optique est tout simplement trop coûteuse. Aucune analyse de rentabilisation ne justifie cette technologie, qui est souvent interrompue par des problèmes géographiques et climatiques. L'Internet résidentiel sans fil est donc la solution idéale pour brancher les derniers milieux ruraux.

Le problème de l'Internet résidentiel sans fil est qu'il dépend du spectre sans fil. D'ici à ce que d'autres fréquences soient vendues

aux prochaines enchères, les tours de téléphonie cellulaire que vous voyez dans des régions comme la vôtre et qui branchent les foyers et les collectivités sont souvent engorgées et limitées, compte tenu du manque de spectre et de l'augmentation du trafic.

Nous avons très hâte de participer à la prochaine vente aux enchères de 3 500 mégahertz. En supposant que les gens obtiendront leur juste part du spectre lors de la vente, nous pensons que nous pourrions améliorer ce service et en élargir la portée.

• (1115)

[Français]

M. Bernard Généreux: J'aimerais vous poser une question sur les mesures annoncées par le gouvernement. Celui-ci a annoncé 1,7 milliard de dollars l'année dernière, avant même le dernier budget. En fait, cela avait déjà été annoncé, mais elle a été répétée cette année. Le gouvernement a dit que les régions rurales seraient les premières bénéficiaires de ce montant, mais à mon avis ce n'est pas le cas. En tout cas, à l'heure actuelle, on n'a pas l'impression que le gouvernement a véritablement mis en place ce qu'il fallait pour bien servir les régions rurales.

Quel est votre avis à ce sujet?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Je pense que les efforts que le gouvernement a déployés pour financer les services à large bande en milieu rural sont certainement de grands pas dans la bonne direction. Je parle surtout du Fonds pour la large bande universelle d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada et, dans une moindre mesure, du Fonds pour la large bande du CRTC.

La connectivité est en quelque sorte un problème sans issue, car le coût de son déploiement dans tous les coins et recoins de notre pays est sans limites, et augmente de façon exponentielle au même rythme que l'achalandage, puisque les consommateurs demandent une vitesse supérieure, une faible latence, et ainsi de suite.

C'est un problème épineux qui nécessite des investissements exponentiels de la part des secteurs privé et public. Comme je l'ai dit en exposé, je pense que le secret, c'est de trouver des moyens d'accélérer l'accès au financement, d'encourager les entreprises à continuer d'investir des capitaux privés, et de s'assurer que nos politiques réglementaires ne nuisent pas à ces investissements.

Nous sommes d'avis qu'il y a en fait un certain nombre de politiques réglementaires qui sapent l'investissement et nous empêchent de déployer nos services dans les régions rurales.

La présidente: Je vous remercie.

Notre prochaine intervenante est la députée Jaczek.

Vous avez la parole pour six minutes.

Mme Helena Jaczek (Markham—Stouffville, Lib.): Merci, madame la présidente. Monsieur Malcolmson, je vous remercie de votre témoignage. Vous avez beaucoup parlé de l'accessibilité. Or, vous n'êtes pas sans savoir que notre comité s'intéresse non seulement à ce volet, mais aussi à l'abordabilité.

Pensez-vous qu'il y a un problème d'abordabilité pour les Canadiens dans le contexte actuel?

M. Robert Malcolmson: Il y a bel et bien un problème d'abordabilité pour les familles à faible revenu. C'est un problème généralisé qui touche toutes sortes de produits de consommation.

Nous continuons à prendre part au programme Familles branchées, dans le cadre duquel nous offrons un service Internet résidentiel à 10 \$ aux familles à faible revenu qui sont admissibles. Nous sommes fiers de dire que ce programme aide 52 000 familles canadiennes, je crois. Bell Canada est le plus grand fournisseur pour ce sous-groupe.

Si nous passons à la population en général plutôt qu'aux familles à faible revenu, nous avons beaucoup entendu parler de l'accessibilité des services sans fil au cours des dernières années. Je vais donc commencer par là. Si le temps le permet, je demanderai ensuite à M. Daniels de parler brièvement de l'abordabilité du réseau filaire ou de l'Internet résidentiel.

En ce qui concerne les services sans fil, je pense que nous avons réalisé des progrès remarquables. Si vous regardez par exemple les données du CRTC de 2016 à 2019, qui sont les plus récents chiffres disponibles, vous constaterez que le prix moyen d'un forfait de service sans fil de cinq gigaoctets a diminué de 37 %.

Une autre étude récente que PwC a réalisée en 2019 révèle que les services sans fil étaient plus abordables au Canada que dans des pays comparables, comme l'Australie et les États-Unis.

Statistique Canada a récemment publié un indice des prix des services sans fil, qui montre que le prix de la téléphonie cellulaire a diminué de 19 % par rapport à l'indice des prix global de tous les produits de consommation, qui lui a augmenté d'environ 3 %. Je pense donc que nous faisons de grands progrès. Nous proposons des forfaits sans fil à bas prix.

Je vais vous donner un exemple. Nous avons lancé un service sans fil prépayé du nom de Lucky Mobile, qui propose un forfait sans fil à 15 \$. Notre marque complémentaire Internet Virgin propose un forfait d'un gigaoctet pour 28 \$. Nous réalisons donc des progrès considérables.

Nous faisons également des progrès quant à la réduction des prix de 25 % exigée par Innovation, Sciences et Développement économique Canada, ou ISDE, qui est obligatoire pour les plans de deux, quatre et six gigaoctets. Nous travaillons en étroite collaboration avec le ministère pour y contribuer activement. Nous sommes à peu près à mi-chemin de la réduction visée de 25 %.

Pour terminer, je voudrais simplement faire remarquer que les forfaits illimités, qui dépendent d'une concurrence vigoureuse au sein de notre industrie canadienne du sans-fil, ont vraiment métamorphosé le marché. L'époque où les consommateurs se voyaient imposer des frais d'utilisation excédentaire exorbitants sur leurs factures de services sans fil est révolue. Aujourd'hui, les grands utilisateurs peuvent obtenir un forfait illimité, que nous proposons pour environ 65 \$. Il y a eu des offres concurrentielles dont le prix était beaucoup moins élevé.

Pour répondre à votre question, je pense bel et bien que des progrès sont réalisés et continueront à l'être du côté du sans-fil, étant donné l'intensité concurrentielle du marché.

Si vous voulez en savoir plus sur le réseau filaire ou l'Internet résidentiel, je peux demander à mon collègue, M. Daniels, de vous dire un mot là-dessus. Je m'en remets à vous, madame la présidente.

• (1120)

Mme Helena Jaczek: Je vous remercie. Vous pourriez nous expliquer un peu plus en détail la façon dont vous allez atteindre la

réduction des prix de 25 % que notre gouvernement exige. Vous avez dit que vous faites des progrès. Pourriez-vous nous donner des précisions sur votre plan pour les deux prochaines années?

M. Robert Malcolmson: Comme je l'ai dit, dans le dernier rapport publié par ISDE, nous sommes à peu près à mi-chemin.

Ce qui est intéressant dans ce programme, ce sont les forfaits qui font l'objet de la réduction ciblée des prix. Nous constatons que les consommateurs veulent de plus en plus de données, si bien que certains de ces forfaits perdent de leur popularité chez les clients.

L'autre chose qui se passe, c'est la baisse des prix des forfaits à forte consommation de données. Ce n'est pas le fruit d'une quelconque intervention gouvernementale, mais simplement le résultat de la concurrence entre les fournisseurs qui sont propriétaires des installations.

D'après moi, pour que le gouvernement réussisse à atteindre son objectif et à garantir aux Canadiens l'accès à des services sans fil à des prix très concurrentiels, il doit poursuivre sur la voie dans laquelle il s'est engagé en 2008, je pense, avec l'introduction de fournisseurs concurrents de services sans fil disposant de leurs propres installations — comme Shaw, Vidéotron et Eastlink —, qui ont un effet réel sur la dynamique concurrentielle du marché et font baisser les prix.

Je vais m'arrêter là.

Mme Helena Jaczek: Est-ce que Bell a profité du Programme de subventions salariales de notre gouvernement? Dans l'affirmative, quel type de subvention Bell a-t-elle reçue?

M. Robert Malcolmson: Oui. Nous nous sommes effectivement prévalus du Programme de subventions salariales. Nous l'avons utilisé aux fins pour lesquelles il avait été conçu, soit, évidemment, pour permettre aux employés de continuer à travailler et pour éviter les licenciements en pleine pandémie.

Je serais ravi d'en dire plus à ce sujet, mais le président me fait signe de m'arrêter.

La présidente: Merci beaucoup.

• (1125)

[Français]

Monsieur Lemire, vous avez la parole pour six minutes.

M. Sébastien Lemire (Abitibi—Témiscamingue, BQ): Merci, madame la présidente. Je vous remercie ainsi que le greffier de vos efforts. Je vous souhaite une bonne année.

Cette rencontre est très importante pour moi. Je salue la présence des représentants de Bell, notamment M. Malcolmson.

Je vous remercie d'être ici, monsieur Malcolmson, et je dis bravo pour l'initiative Bell Cause pour la cause! Particulièrement cette année, la question de la santé mentale est fondamentale.

Selon plusieurs fournisseurs de services, dans une proportion de 30 % des demandes, Bell prend en moyenne plus de deux ans à leur donner accès à ses infrastructures. Pourquoi prenez-vous autant de temps?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Je ne suis pas convaincu qu'il faille deux ans pour avoir accès à notre infrastructure. Je dirai que c'est en particulier au Québec — que 70 % des demandes d'accès aux poteaux que nous recevons proviennent du Québec.

Pour vous mettre en contexte, l'année dernière, nous avons reçu des demandes d'accès à 100 000 poteaux dans la province de Québec. Beaucoup de ces poteaux sont détenus ou utilisés conjointement par Bell, Hydro-Québec et Telus. Il est difficile de s'assurer que vous respectez les normes de sécurité — parce que les poteaux transportent de l'électricité — et que l'intégrité des poteaux est maintenue lorsque les gens cherchent à y accéder. Nous avons entendu les plaintes concernant l'accès aux poteaux et nous avons pris des mesures proactives pour y remédier.

Si vous me le permettez, je vais vous exposer la situation.

Nous avons mis sur pied ce que l'on appelle maintenant la table de coordination avec le gouvernement du Québec, Hydro-Québec, Bell et Telus. En réponse aux plaintes concernant la rapidité de l'accès aux poteaux, nous avons apporté divers changements. Nous avons permis à des tiers de faire ce qu'on appelle des « travaux de préparation » sur les poteaux.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Jusqu'à combien d'utilisateurs peuvent avoir accès à un poteau?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Cela dépend de la capacité du poteau. Il n'y a pas de solution unique. Il faut que l'équipement puisse être monté entre l'électrification du poteau et le...

[Français]

M. Sébastien Lemire: Combien demandez-vous pour la location d'un poteau et pour une demande de permis?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Le CRTC fixe un tarif pour l'accès aux poteaux.

Mon collègue, M. Daniels, me corrigera si je me trompe, mais je crois que le tarif actuel est de l'ordre de 12,48 \$ pour l'accès à un poteau.

M. Jonathan Daniels (vice-président, Loi de nature réglementaire, BCE inc.): C'est pour une année complète, et non pour un mois.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Certains fournisseurs de services affirment qu'ils paient 20 \$ par poteau et 1 000 \$ par permis. Chez Hydro-Québec, c'est environ 17 \$ par poteau et environ 140 \$ par permis. Pourquoi y a-t-il cet écart entre vos poteaux et ceux d'Hydro-Québec? Serait-il possible de rendre les chiffres publics pour faciliter la concrétisation des projets?

Êtes-vous d'accord qu'il est difficile d'évaluer les paramètres des projets quand on a du mal à obtenir les prix justes et raisonnables?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Il est certain que les montants que les compagnies de téléphone — c'est-à-dire Bell et Telus — facturent au Québec sont réglementés et publics. C'est le tarif de 12,48 \$ que je vous ai cité. Les tarifs des compagnies d'électricité sont différents parce qu'ils sont réglementés par la province. Ils sont traditionnellement beaucoup plus élevés que les tarifs que nous pouvons demander. Il y a une différence entre les tarifs selon que vous vous connectez à un poteau contrôlé par une compagnie d'électricité ou à un poteau contrôlé par une compagnie de télécommunications.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Pourquoi facturez-vous la mise à niveau de vos poteaux — on l'a constaté très concrètement en Abitibi-Témiscamingue —, alors que les fournisseurs de services affirment que vous négligez l'entretien de ces poteaux?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Nous entretenons les poteaux. Beaucoup d'entre eux sont assez vieux et subissent une usure normale pour des poteaux exposés aux éléments.

En ce qui concerne les frais que nous exigeons, là encore, le tarif est réglementé. Ce n'est pas aussi simple que de grimper à un poteau et d'y fixer son équipement. Lorsqu'un poteau est en mauvais état ou se trouve dans un endroit particulier ou lorsqu'il est soumis à des exigences particulières, la personne qui demande l'accès et le fournisseur doivent s'assurer que le poteau peut répondre à la demande et que l'accès au poteau ne va pas créer de problèmes de sécurité ou de performance.

De nombreux poteaux doivent nécessairement être renouvelés afin de pouvoir accueillir la nouvelle capacité qui y est installée. C'est une simple réalité.

• (1130)

[Français]

M. Sébastien Lemire: J'en profite pour vous féliciter pour votre initiative visant à augmenter l'accès aux poteaux de ma région, l'Abitibi-Témiscamingue. Un accès insuffisant aux poteaux est l'un des principaux éléments qui font en sorte que notre région a beaucoup de retard en matière de connexion.

Selon quelques fournisseurs de services, les prix que vous offrez à vos concurrents pour la large bande sont le résultat de tactiques discutables. Les prix changent constamment, selon le désir du vendeur, et des paramètres ne sont jamais vérifiables. Dans ma circonscription, un des prétextes les plus utilisés pour garder les prix élevés est que Télébec, une de vos entreprises, doit mettre à jour des équipements. Or vos concurrents disent que vous ne faites pas l'entretien de vos équipements.

Quel est le prix moyen raisonnable pour la large bande offert par Télébec à ses fournisseurs? Est-il vrai que ce prix est plus élevé que celui qu'offre Bell ailleurs au Québec?

La présidente: Je suis désolée, votre temps est écoulé.

[Traduction]

Monsieur Malcolmson, pouvez-vous répondre très brièvement à cela?

M. Robert Malcolmson: Je pense que vous faites peut-être allusion à la venue récente de Vidéotron en Abitibi-Témiscamingue; plutôt que de construire des réseaux, elle a décidé de demander l'accès à nos réseaux et de revendre nos réseaux. Encore une fois, les coûts de cet accès sont réglementés en fonction d'un tarif du CRTC. Il ne s'agit pas d'augmenter les coûts; il s'agit d'offrir l'accès à la vente moyennant un tarif réglementé.

La présidente: Merci beaucoup.

Notre prochain intervenant est le député Masse.

Vous disposez de six minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, madame la présidente.

Merci à nos invités d'être là.

Merci à Bell pour votre campagne Cause pour la cause.

Parlons d'une décision prise par Bell en août 2019: l'annulation de 200 000 connexions en régions rurales ou éloignées.

Pourquoi l'entreprise a-t-elle pris cette décision, monsieur Malcolmson?

M. Robert Malcolmson: C'est très simple, monsieur Masse. J'en ai parlé dans notre déclaration liminaire. Il y a une corrélation directe entre la politique réglementaire et notre capacité d'investir. La décision que vous venez de mentionner — que nous avons prise — est le résultat d'une décision du CRTC de réduire les tarifs que nous pouvons exiger des tiers qui cherchent à accéder à nos réseaux et à les revendre. Le CRTC a réduit ces tarifs de 82 %. Très franchement, avec de tels tarifs, les revenus de la prestation des services étaient bien inférieurs à nos coûts.

M. Brian Masse: La raison de ces ajouts est que Bell a profité d'importantes recettes publiques pour augmenter le nombre à 800 000 juste avant cela. Puis vous avez supprimé 200 000 des connexions effectivement prévues. Il semble que Bell ait plutôt fait une crise de colère publique et qu'elle ait ainsi puni les consommateurs de régions rurales comme celles du Manitoba, de l'Ontario, du Québec et des provinces de l'Atlantique qui ont été particulièrement touchées.

Ne pensez-vous pas que c'était une mauvaise décision, étant donné que vous êtes même ici à demander encore plus de fonds publics? Vous avez en plus profité du Programme de subventions salariales.

M. Robert Malcolmson: Comme je l'ai dit, nous avons développé le système sans aucun fonds public au début de la pandémie. Parce que nous avons reconnu les besoins de connectivité, 137 000 foyers supplémentaires...

M. Brian Masse: Mais vos propres documents montrent que vous avez en fait créé 100 000 postes. Vos propres documents montrent que vous avez en fait profité des systèmes d'aide financière du gouvernement à l'époque, et que vous avez ensuite ajouté les 200 000 connexions parce que vous aviez en fait des fonds et de l'aide du gouvernement. Ensuite, lorsque le CRTC a publié cette décision, votre réponse immédiate, en quelques heures, a été de réduire de 200 000 — de 20 % — le nombre de connexions dans les collectivités rurales et éloignées. Puis vous venez devant le Comité pour demander plus d'argent du gouvernement et d'argent public. Vous avez également profité du Programme de subventions salariales. Ne pensez-vous pas que votre réaction a été impulsive et qu'elle s'est faite aux dépens des Canadiens?

M. Robert Malcolmson: Je pense que nous avons besoin de politiques gouvernementales et réglementaires, surtout en pleine pandémie, alors que de nombreux Canadiens ont besoin de connectivité. Nous avons besoin de politiques pour soutenir les investissements du secteur privé. Lorsque ces politiques sont modifiées ou ne se concrétisent pas, il n'est tout simplement pas possible de continuer à investir.

Nous faisons de notre mieux avec ce que nous avons. Nous investissons des capitaux privés. Nous participons à des programmes de subventions. Nous sommes déterminés à étendre les services aux Canadiens. Cependant, le climat réglementaire doit être là pour fournir cette base fondamentale à l'investissement.

• (1135)

M. Brian Masse: Serait-il juste de dire que Bell a profité, au cours des 10 dernières années, de dizaines de millions de dollars en fonds publics, sous une forme ou une autre, pour étendre le service, ou s'agit-il de millions? Quel est le montant des fonds et programmes publics dont Bell a profité?

M. Robert Malcolmson: Je pense qu'il est injuste de dire que Bell a « profité » de programmes publics.

M. Brian Masse: Eh bien, tout le monde en profite. Enfin, c'est un partenariat public-privé. Que ce soit Rogers, Telus, Bell ou autre chose, c'est profiter d'une occasion.

Ce que je veux dire, c'est que vous parlez de la réduction d'un programme découlant d'une décision du CRTC, un organisme de réglementation, et qui a affecté la vie de Canadiens de régions rurales et éloignées. Vous vous rattrapez enfin, et en même temps vous demandez plus de ressources, de fonds publics et de recettes, mais rien ne nous garantit que vous ne ferez pas à l'avenir une autre crise de colère publique concernant les décisions du CRTC.

Qu'est-ce qui nous garantit que Bell ne va pas faire ce qu'elle a fait à l'époque? À cause de cela, la connectivité de nombreux Canadiens est actuellement retardée. C'est la réalité. Vous avez pris cette décision sur le champ, et vous vous rattrapez maintenant. Qu'est-ce qui nous garantit que nous n'aurons pas une situation similaire lorsque le CRTC rendra une décision et que vous réduirez les connexions supplémentaires promises?

M. Robert Malcolmson: Si le CRTC prend une décision semblable à celle que vous mentionnez, nous ferons ce que nous faisons toujours: évaluer ce que cela signifie pour notre entreprise, ce que cela signifie sur le plan de notre capacité d'investir dans des secteurs qui, je pense que vous l'admettez, sont difficiles à atteindre ou qui seraient déjà desservis par des investissements du secteur privé. Nous prendrons une décision commerciale rationnelle sur la base des tarifs et des effets sur notre capacité d'investir.

Comme nous l'avons dit à maintes reprises, nous voulons être des bâtisseurs de réseaux. C'est notre métier. Nous ne sommes pas des revendeurs. Nous ne cherchons pas à accéder à des réseaux pour ensuite jouer à un jeu d'arbitrage des tarifs en fonction du coût de l'accès par rapport à la tarification de détail. Nous engageons en fait des capitaux privés, financés par nos actionnaires, et nous construisons des réseaux. Nous voulons en faire plus.

M. Brian Masse: Vous profitez également — ce qui est bien, car en profiter est une bonne chose — de l'intérêt public pour effectivement financer ces projets, mais ce que vous me dites aujourd'hui, ce qui est vraiment décevant, c'est qu'il n'y a pas de remords à soustraire 200 000 foyers qui auraient pu être desservis dans le passé et qui en profiteraient depuis. Vous avez profité de divers programmes et vous êtes encore là à nous dire que, devant une mesure prise par le CRTC ou autre chose, Bell va tout simplement laisser tomber le public s'il le souhaite, simplement parce que c'est dans son intérêt à ce moment-là, du point de vue de ses résultats, plutôt que de soutenir avec maturité un véritable partenariat misant sur des fonds publics pour déployer des services à large bande dans notre pays.

La présidente: Monsieur Masse, malheureusement, c'est tout le temps dont vous disposez. Vous avez même un peu dépassé.

Cela met fin à notre premier tour. Nous passons au deuxième tour.

La parole est maintenant au député Nater.

Vous disposez de cinq minutes.

M. John Nater (Perth—Wellington, PCC): Merveilleux. Merci, madame la présidente, et merci à vous, messieurs Malcolmson et Daniels, de vous être joints à nous ce matin, au Comité.

J'aimerais simplement souligner que, selon votre récent rapport aux actionnaires, vos bénéfices se sont élevés à 5,5 milliards de dollars au cours des deux dernières années, mais que Ma Bell a quand même pu profiter de la subvention salariale, ce que je trouve intéressant.

Vous avez évoqué assez longuement le service Internet résidentiel sans fil. Je pense que dans de nombreuses collectivités rurales, on a le sentiment que Bell est le fournisseur historique et qu'il a abandonné une grande partie de l'infrastructure au profit d'un éventuel passage au sans-fil. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet et savoir pourquoi, dans de nombreuses collectivités rurales, il n'y a pas d'incitation à installer la fibre optique là où une analyse de rentabilité pourrait le justifier. Je pense à de nombreux secteurs ruraux du sud de l'Ontario où les petites entreprises de télécommunications ont investi dans la fibre optique, alors que Bell, le fournisseur historique dans cette région, n'a pas réussi à le faire.

M. Robert Malcolmson: Je vais d'abord répondre à votre observation sur la subvention salariale, puis je répondrai à votre question sur Internet résidentiel sans fil.

En ce qui concerne la subvention salariale, oui, nous l'avons reçue, et nous l'avons reçue essentiellement parce que les entreprises que nous possédons — je pense ici à Bell Media, la plus grande société de médias du pays, et à notre présence dans le marché du détail, avec nos magasins — ont été parmi les plus durement touchées par la pandémie. Nous avons le choix entre mettre à pied des milliers d'employés à un moment où les recettes publicitaires disparaissent et où les magasins de détail devaient fermer leurs portes, ou permettre à des Canadiens de continuer à travailler, et nous avons choisi la deuxième solution. Nous pensons que le programme en lui-même a fonctionné et qu'il a bien servi l'industrie en permettant aux gens de rester au travail.

En ce qui concerne votre question sur le service Internet résidentiel sans fil, notre préférence, lorsque nous bâtissons des réseaux, est toujours d'installer la fibre lorsque cela s'avère rentable. Dans les petites zones rurales, il est difficile de construire une connectivité par fibre optique, et c'est la raison pour laquelle nous avons mis au point un produit innovant, que nous appelons « Internet résidentiel sans fil ». Il permet de réduire les coûts d'installation, de réduire les coûts pour les consommateurs et d'étendre la portée du réseau de manière innovante et intégrée. À mesure que le spectre disponible augmentera, nous serons en mesure d'en faire encore plus pour les Canadiens des régions rurales.

• (1140)

M. John Nater: Je signale que certaines petites entreprises de télécommunications font mieux que Bell en ce qui concerne l'investissement dans la fibre optique dans les collectivités rurales. Je pense que cela ne fait qu'accentuer la fracture numérique, où Bell est le fournisseur historique et où les utilisateurs sont contraints de passer à Internet sans fil.

Je voudrais faire un bref commentaire sur la carte des services Internet qu'ISDE a élaborée. Cette carte se fonde en grande partie sur l'information fournie par les entreprises de télécommunications. Êtes-vous sûr que cette carte est précise pour les zones où Bell est le fournisseur historique?

M. Robert Malcolmson: Je vais demander à mon collègue, M. Daniels, de répondre à votre question.

M. Jonathan Daniels: Nous utilisons ces données pour prendre toutes sortes de décisions commerciales, tant pour les demandes que nous faisons que pour ce que nous constatons, même si nous ne demandons pas de fonds pour la large bande, afin de voir ce qui est disponible.

Pour ce qui est de l'exactitude de l'information, je ne peux pas dire qu'elle soit parfaitement exacte, car nous avons quelques exemples, mais en général, nous avons trouvé que les données étaient assez fiables. Nous sommes en train de mettre à jour notre partie des données au fur et à mesure que nous construisons notre réseau. Nous envoyons régulièrement des mises à jour à ISDE et au CRTC afin qu'ils puissent disposer de l'information la plus récente.

M. John Nater: Dans le cadre du programme « Brancher pour innover », je tiens à souligner en passant que Bell n'a entrepris aucun projet dans les régions rurales du sud de l'Ontario. En Nouvelle-Écosse, par exemple, vous avez reçu 926 millions de dollars, soit près d'un milliard de dollars, pour 36 projets. Je serais curieux de savoir comment se déroulent ces 36 projets en Nouvelle-Écosse et quand ils seront terminés.

M. Jonathan Daniels: Je ne peux traiter directement de projets précis au titre du programme Brancher pour innover, mais je peux dire que l'objectif et les délais ont été respectés dans le cadre de tous ces projets. La plupart d'entre eux sont terminés.

Vous avez mentionné le Sud de l'Ontario. Pour que tout soit clair, ce ne peut être une référence que pour les projets pour lesquels nous avons présenté des soumissions avec succès. Je peux vous assurer que nous avons essuyé des échecs dans bien d'autres régions du pays. Quand vous parlez de la Nouvelle-Écosse, par exemple, nous travaillons activement avec le gouvernement provincial en présentant des demandes de financement pour connecter les résidences à la fibre optique dans cette province également. Nous poursuivons nos efforts et nous aurons de nombreuses demandes. En fait, pour le 15 février, nous travaillons au titre du Fonds pour la large bande universelle pour un grand nombre de régions, y compris en Ontario. Nous présenterons cette semaine une demande au Programme d'amélioration de la connectivité en Ontario, province pour laquelle nous avons également soumis des demandes au CRTC.

La présidente: Je vous remercie beaucoup, monsieur Daniels.

Nous accordons maintenant la parole à M. Erskine-Smith.

Vous disposez de cinq minutes.

M. Nathaniel Erskine-Smith (Beaches—East York, Lib.): Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Malcolmson, vous avez maintenant entendu les doléances de toutes les parties au sujet de l'accès à la subvention salariale en Colombie-Britannique. J'ai l'information devant moi, mais je dois vraiment la lire incorrectement. Je veux simplement confirmer ce qui suit.

La Colombie-Britannique a reçu 122,8 millions de dollars en subvention salariale du gouvernement fédéral. Est-ce exact?

M. Robert Malcolmson: Oui, c'est exact. Si vous examinez la répartition des fonds, vous constaterez que Bell Média a reçu plus ou moins 71 millions de dollars.

Comme je l'ai indiqué, Bell Média est l'une des entreprises les plus durement touchées par la pandémie. Je vous donnerai un exemple. Les revenus publicitaires, dont Bell Média dépend dans le domaine médiatique, ont chuté de plus de 30 % seulement au cours du deuxième trimestre de 2020.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Mon temps est limité, mais je comprends la situation et je suis conscient que des emplois auraient été perdus si le gouvernement fédéral n'avait pas accordé près de 123 millions de dollars en subventions salariales. C'est là que je m'y perds un peu. Je lis un communiqué publié en Colombie-Britannique au cours du troisième trimestre de 2020 indiquant que la province jouissait d'une solide situation financière grâce à des liquidités disponibles de 5,2 milliards de dollars à la fin du troisième trimestre; que les revenus tirés d'Internet avaient augmenté de 10 %; que les flux de trésorerie découlant des activités d'exploitation avaient crû de 4 % jusqu'à présent au cours de l'année; et que le flux de trésorerie disponible était plus élevé de 13,7 %, ce qui se traduit — selon ce que je comprends de ce communiqué — par une augmentation de 5 % du dividende au quatrième trimestre.

Avez-vous jugé préférable de recourir aux fonds publics plutôt que d'utiliser la liquidité disponible, au risque de ne peut-être pas augmenter le dividende?

• (1145)

M. Robert Malcolmson: Non, nous avons participé au programme du gouvernement, lequel était fort bien conçu et visait à garder les Canadiens au travail à un moment critique. Notre participation était proportionnelle aux répercussions de la pandémie sur notre main-d'œuvre.

Je dois dire que quand vous citez nos résultats financiers — et je ne calcule pas aussi vite que vous —, il faut se rappeler que pour bâtir les réseaux du Canada, investir dans le 5G, brancher 5,6 millions de ménages à la fibre optique et offrir Internet résidentiel sans fil à un million de foyers, il faut investir des capitaux. On ne peut le faire que si les actionnaires sont disposés à investir leur argent dans l'entreprise pour financer l'expansion du réseau.

Si nous n'investissons pas de capitaux et n'offrons pas de gains aux actionnaires, le Canada ne jouira pas du niveau d'investissement nécessaire à la construction des réseaux dont nous avons besoin pour...

M. Nathaniel Erskine-Smith: N'empêche que vos dividendes augmentent pendant que les commerces de proximité sont mis à mal par la pandémie. Votre flux de trésorerie disponible aurait pu passer de 5,2 à 5,05 milliards de dollars sans que vous en souffriez trop, mais vos dividendes augmentent alors que les petits commerces peinent à survivre parce qu'ils sont incapables d'avoir accès au soutien nécessaire.

Je conclus toutefois que vous n'auriez pas modifié votre façon de faire pour qu'une entreprise rentable comme la vôtre, forte de 5 milliards de dollars en liquidité disponible, cesse de recevoir des millions de dollars en fonds publics, parce que la situation vous convient telle qu'elle est.

Dans un autre ordre d'idée, en ce qui concerne l'accès à Internet à large bande et sans fil, BCE considère-t-il l'accès à Internet comme un service essentiel?

M. Robert Malcolmson: Oui, il est essentiel pour la population canadienne, particulièrement en temps comme ceux-ci.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Au chapitre du service à large bande, des revendeurs sont actifs sur le marché depuis un certain temps. Vous opposez-vous au marché de la revente?

M. Robert Malcolmson: Il ne fait absolument aucun doute que le marché de la revente nuit à l'investissement. Les revendeurs fondent leur modèle d'affaires sur l'accès à des réseaux construits par quelqu'un d'autre — Bell dans notre cas — afin de les utiliser pour offrir des services aux consommateurs. Quand on examine ce dont nous avons besoin, comme je l'ai fait remarquer dans mon exposé d'ouverture, il faut offrir rapidement la connectivité partout à l'ensemble de la population, et on parviendra à le faire que si les entreprises sont disposées à investir.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ainsi...

M. Robert Malcolmson: Permettez-moi de terminer. Je vous donnerai quelques statistiques. Notre industrie — et je parle ici d'entreprises dotées d'installations — a investi quelque 46 milliards de dollars, alors que les revendeurs en ont investi 150 millions. Lesquels...

M. Nathaniel Erskine-Smith: Pourtant, monsieur Malcolmson, l'équation comprend le prix, l'accessibilité, mais aussi l'abordabilité, laquelle constitue un élément clé de l'accessibilité. Sans les revendeurs, vous plumeriez encore plus des Canadiens.

M. Robert Malcolmson: Je m'abstiendrai de répondre à cette remarque. Je ne suis pas certain que ce soit une question.

M. Nathaniel Erskine-Smith: Ce n'est pas une question, mais un fait. Je vous remercie de votre temps.

La présidente: Nous accorderons maintenant la parole à M. Lemire.

[Français]

Vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Malcolmson, les entreprises Télébec et Cablevision sont détenues à 100 % par Bell depuis 20 ans, soit depuis 2001. Cette transaction a été approuvée par le CRTC. Dans l'avis public, il est stipulé que la transaction proposée sert l'intérêt du public.

Je cherche toujours comment cette transaction a servi les gens de ma région, alors que le service Internet y est l'un des plus chers au monde et qu'ils vivent dans une des régions les moins bien branchées. Ces gens n'ont pas accès aux prix annoncés dans les publicités de Bell, mais quand ils déposent une plainte chez Cablevision, on leur répond par une lettre avec un en-tête de Bell.

Serait-il possible d'avoir la charte des prix des entreprises de Bell?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Je dois m'excuser, car je n'ai pas entendu l'interprétation. Je pense que vous vouliez savoir si Bell acquiert des compagnies et atteint une certaine envergure, et comment cela bénéficie à votre région et au Canada?

[Français]

M. Sébastien Lemire: Madame la présidente, j'aimerais reprendre ma question.

• (1150)

La présidente: J'ai arrêté le chronomètre. Pouvez-vous répéter votre question, s'il vous plaît?

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie.

Ma question est la suivante: vous est-il possible de nous donner la charte des prix de toutes les entreprises de Bell?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Voulez-vous connaître tous les prix que nous demandons pour les services Internet et de télévision résidentiels?

[Français]

M. Sébastien Lemire: Oui.

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: C'est toute une demande. Ces prix sont tous du domaine public, car les consommateurs de détail achètent ces services. Je ne suis pas certain de la manière dont je pourrais répondre à votre question.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Serait-il possible de me fournir dans une lettre les prix officiels que pratiquent les fournisseurs de services Cablevision, Télébec et Bell, ainsi que les raisons pour lesquelles ces prix varient, notamment dans ma région, l'Abitibi-Témiscamingue? Quels paramètres font varier les prix dans ma région, au Québec, et même ailleurs au Canada?

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Les prix varient en fonction de la concurrence sur le marché et de ce qu'il en coûte de fournir un service dans une région où on sert des clients. Si vous observez des variations de prix, c'est en raison du coût de la prestation de service. Je me ferai un plaisir de vous fournir la liste des prix de détail de nos services dans la région dont vous parlez.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie. Effectivement, je les attends avec intérêt.

Au sujet de la transaction du CRTC, en quoi est-il avantageux que Bell soit propriétaire de compagnies comme Télébec et Cablevision? Est-ce que cela sert l'intérêt public? Pourtant, quand on regarde l'évolution des infrastructures et des prix, on constate que nous avons été largement pénalisés au cours des 20 dernières années.

[Traduction]

M. Robert Malcolmson: Je pense qu'il y a un avantage à ce que des fournisseurs dotés d'installations comme Bell soient disposés à investir dans la connectivité au réseau et dans la construction de réseaux dans des régions qui sont difficiles d'accès ou qui présentent un défi d'affaires. Il est avantageux pour ces communautés d'avoir une entreprise bâtisseuse de réseau qui est prête à investir.

La présidente me signale que je dois arrêter.

La présidente: En ce qui concerne la demande de document de M. Lemire, si vous voulez bien fournir l'information au greffier, il veillera à la transmettre aux membres du Comité dans les deux langues officielles. Je vous remercie.

Pour la prochaine intervention, c'est M. Masse qui aura la parole pour deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Malcolmson, combien d'argent Bell a-t-il économisé en annulant l'élargissement de services à 200 000 foyers? Quelle perte financière cette décision d'affaires a-t-elle entraînée?

Vous avez dû réaliser une étude de marché exhaustive pour déterminer ce qu'il en coûterait à Bell d'offrir le service promis à 200 000 foyers, conformément aux annonces précédentes.

M. Robert Malcolmson: Comme je l'ai indiqué, quand nous nous apprêtons à construire dans une région, nous menons une analyse de rentabilité...

M. Brian Masse: Combien en aurait-il coûté à Bell d'élargir le réseau à 200 000 foyers dans les régions rurales et éloignées? Une analyse de rentabilité doit vous avoir incité à annuler ces 200 000 branchements par suite de la décision du CRTC. C'était une réduction substantielle.

M. Robert Malcolmson: Oui. Comme je l'ai souligné, le CRTC a décidé de réduire les taux que nous pourrions imposer aux tierces parties cherchant à accéder au...

M. Brian Masse: Que vous en aurait-il coûté d'élargir le réseau à ces 200 000 foyers?

M. Robert Malcolmson: Je tente de fournir une réponse exhaustive à votre question. Le CRTC a réduit de 82 % les taux relatifs à l'accès des tierces parties, faisant en sorte qu'il n'était plus viable d'envisager de construire le réseau dans les régions où nous avons décidé de ne pas poursuivre la construction. Voilà pourquoi nous avons arrêté.

M. Brian Masse: À partir de quel chiffre l'initiative n'était pas viable?

Vous devez avoir préparé un plan d'affaires responsable à cette fin. Vous m'affirmez que pour une entreprise de la taille de Bell, avec les ressources dont elle dispose, une décision du CRTC a des répercussions sur l'élargissement prévu du service à 200 000 foyers et qu'il n'est pas viable financièrement pour une entreprise de cette envergure de continuer. Il doit y avoir un chiffre à partir duquel l'élargissement du service n'était plus viable.

M. Robert Malcolmson: Si vous étiez en affaires, que vous deviez vendre un produit qui vous coûte 100 \$ à produire et que vous deviez le revendre pour une fraction de ce montant...

M. Brian Masse: D'accord, vous ne voulez pas me fournir de chiffre. Soit vous ne voulez pas m'en donner, soit vous n'avez pas fait de modèle d'affaires et vous avez réagi comme un enfant gâté ou par réflexe. Vous n'avez pas de chiffre à fournir sur les économies que vous alliez réaliser, et vous présentez maintenant l'élargissement du service à 200 000 foyers supplémentaire comme un fauteur.

Quelle aurait été la perte financière réelle de Bell dans ce dossier? Je pense que c'est important.

• (1155)

M. Robert Malcolmson: Ce qui est important, c'est d'avoir une conversation mature et non émotive sur le prix élevé de l'élargissement de la connectivité à large bande dans certaines régions du pays.

M. Brian Masse: Je suis désolé d'être émotif à ce sujet, mais des citoyens canadiens sont privés des services dont leur famille a besoin maintenant pour l'éducation et à d'autres fins. Tout cela est retardé en raison de la décision que vous avez prise et de ses conséquences.

M. Jonathan Daniels: Si vous me permettez d'intervenir, je ferais remarquer à l'honorable membre du Comité qu'outre le fait que dans notre cas, nous avons dû libeller un chèque de plus de 100 millions de dollars à des revendeurs qui n'allaient pas utiliser cet investissement, cette somme a été prise à même les investissements que nous nous apprêtons à faire.

Gardez également à l'esprit que nous avons en fait accru l'élargissement du service Internet résidentiel à haute vitesse pendant cette période, alors que nous jonglions avec cette décision.

M. Brian Masse: Alors même que vous recevez plus de fonds publics.

La présidente: Je vous remercie.

Nous avons malheureusement dépassé le temps imparti. Je tiens à vous rappeler qu'il importe, pour l'interprétation, de laisser les gens terminer leurs interventions. Les interprètes ne peuvent entendre quand deux personnes parlent.

Nous accordons maintenant la parole à M. Cumming pour cinq minutes.

M. James Cumming (Edmonton-Centre, PCC): Je vous remercie, monsieur Malcolmson, d'être ici et de vous faire cuisiner, comme nous le disons.

Si vous sentez que le Comité manifeste de la passion et de l'émotion dans ce dossier, c'est parce que tous ses membres se préoccupent fortement du manque de service dans les régions rurales du Canada. S'il y a beaucoup d'émotions, c'est pour une bonne raison. Nous écoutons nos électeurs, et ces derniers sont très préoccupés à cet égard.

Je veux examiner certaines de vos recommandations, notamment celle portant sur le financement combiné. Bell a-t-il reçu ou présenté des demandes en ce qui concerne la Banque de l'infrastructure et son fonds?

M. Robert Malcolmson: Oui, nous avons longuement discuté avec la Banque de l'infrastructure au cours des dernières années, tentant d'établir un modèle financier combinant le financement de cette banque avec les investissements du secteur privé dans un effort pour offrir le service à large bande dans les régions rurales. Ces échanges se poursuivent.

M. James Cumming: Il existe un éventail de fonds dans ce domaine, et je pense convenir avec vous qu'il est logique de rendre des comptes à une personne ou à un organisme. D'autres témoins l'ont d'ailleurs également proposé.

J'aimerais savoir si vous considérez que le gouvernement — ou la Banque de l'infrastructure — devrait agir comme banquier dans la construction d'infrastructures, compte tenu de votre accès et de votre capacité d'accéder aux marchés et au financement publics.

Je comprends ce que vous dites à propos des régions où le service n'est pas rentable, mais je ne suis pas sûr de comprendre pourquoi la Banque pourrait intervenir.

M. Robert Malcolmson: Je pense que la Banque a là une occasion d'offrir du financement par emprunt à faible coût à ceux qui sont prêts à investir dans la connectivité au réseau. C'est un autre mécanisme de financement qui ne doit pas nécessairement faire intervenir les subventions publiques afin de construire le réseau à large bande.

Je pense que c'est une option qui devrait être envisagée et qui pourrait être rentable pour la Banque.

M. James Cumming: Je ne suis pas certain que les taux d'intérêt puissent être beaucoup plus faibles sur les marchés publics actuellement; je ne suis donc pas sûr que le gouvernement a un rôle à jouer à cet égard, mais je vous croirai sur parole.

Vous avez également recommandé de réinvestir les fonds tirés du spectre dans l'accès en région rurale ou dans des programmes. Laissez-moi vous proposer l'inverse. Et si les enchères du spectre misaient davantage sur des résultats permettant une utilisation accrue dans les secteurs ruraux?

Plutôt que de créer un modèle dans le cadre duquel nous tirons des revenus du spectre, puis le gouvernement détermine la manière dont ils seront réinvestis, pourquoi n'obligerions-nous pas les entreprises qui font une demande de spectre à déployer plus de spectres dans les secteurs ruraux?

M. Robert Malcolmson: Je pense que vous pouvez comprendre qu'aujourd'hui, l'argent tiré des enchères du spectre est versé au Trésor. Nous considérons simplement que cet argent ne semble pas être réinvesti sous la forme d'affectations destinées au service à large bande en région rurale. C'est peut-être une option que le gouvernement pourrait envisager.

Votre idée d'obliger les entreprises comme la nôtre, qui sont disposées à participer à la mise aux enchères du spectre pour en acquérir, à déployer le service en région rurale est également viable. Malgré ce que l'honorable député Masse pourrait en penser, c'est une idée qui nous semble certainement viable, puisque notre entreprise a la volonté et la capacité d'investir dans le service à large bande en région rurale. Nous serions enchantés de discuter davantage de la question.

• (1200)

M. James Cumming: Par rapport aux fonds qui vous fournissent du capital, que pensez-vous du processus de demande et du délai entre la présentation de la demande et l'arrivée sur le marché?

De nombreux témoins nous ont dit que le déploiement de tous ces programmes est beaucoup trop lent.

M. Robert Malcolmson: Je pense que cela renvoie à la frustration que vous entendez de vos électeurs, puis que vous relayez aux entreprises comme la nôtre. Évidemment, tout le monde veut plus de services à large bande plus rapidement. Je crois savoir que le gouvernement a récemment annoncé un genre de volet rapide pour une partie du financement du Fonds pour la large bande universelle, qui vise à accélérer la distribution des fonds pour la connectivité. Nous y participons activement et nous attendons qu'on annonce le déblocage des fonds.

M. James Cumming: Cela dit, dans quelle mesure cette réponse rapide est-elle rapide, si vous attendez toujours?

La présidente: Répondez très brièvement, s'il vous plaît.

M. Robert Malcolmson: Je pense que cela prendra quelques mois; l'affectation de fonds est complexe. Cependant, comme je l'ai indiqué, je pense que nous aimerions tous que ce soit plus rapide.

La présidente: Merci beaucoup.

Pour la dernière série de questions avec ce groupe de témoins, nous passons à Mme Lambropoulos.

La parole est à vous, pour cinq minutes.

Mme Emmanuela Lambropoulos (Saint-Laurent, Lib.): Merci, madame la présidente.

Afin d'accommoder notre témoin, je poserai mes questions en anglais.

Monsieur Malcolmson, je crois que la concurrence est une bonne chose dans toutes les industries, surtout lorsqu'il s'agit d'un service essentiel. Je pense qu'Internet est devenu un service essentiel, surtout pendant cette pandémie, étant donné que les gens sont en télétravail et que les cours sont maintenant donnés à distance. Les étudiants ont besoin d'une connexion Internet pour suivre leurs cours et recevoir l'éducation à laquelle ils ont droit.

Cependant, beaucoup de familles n'en ont pas les moyens et cela demeure un enjeu de taille, d'autant plus que l'économie ne va pas très bien et que beaucoup de gens ont perdu leur emploi. Payer pour l'accès Internet n'est pas toujours en tête des priorités des familles. Qu'avez-vous fait, chez Bell, pour aider les familles à payer les services Internet pendant cette période?

M. Robert Malcolmson: Nous participons activement au programme Familles branchées depuis son lancement par le gouvernement fédéral. Les personnes admissibles au programme ont un accès à Internet à domicile pour 10 \$. Je crois savoir que 82 000 familles à faible revenu se sont inscrites au programme et que 52 000 d'entre elles ont déjà accès au service. Nous fournissons le service à un peu moins de la moitié de ces 52 000 familles.

C'est la principale initiative à laquelle nous avons participé. Nous continuerons d'y participer pour combler la lacune que vous avez mentionnée.

Mme Emmanuella Lambropoulos: Merci.

Que pensez-vous de mon commentaire précédent sur la concurrence et sur sa grande importance dans l'ensemble des secteurs, puisqu'elle contribue à protéger le consommateur et lui donne des choix lorsque les choses ne vont pas très bien?

M. Robert Malcolmson: Je pense qu'il y a une intense concurrence intense partout au pays, tant dans le secteur du réseau filaire que dans celui du service sans-fil. Vous devez vous demander à quoi servira cette concurrence. Je pense que vous souhaitez qu'elle favorise la concurrence des prix, ce qui est manifestement le cas. Vous voulez créer un marché concurrentiel entre des concurrents qui sont prêts à construire des réseaux et non à les revendre. Vous voulez deux choses: la concurrence entre les constructeurs de réseaux et des prix concurrentiels.

Si vous examinez la dynamique actuelle du marché, vous constaterez que ces deux objectifs sont atteints.

Mme Emmanuella Lambropoulos: La concurrence incite également les entreprises à travailler plus fort pour veiller à ce que leurs clients reçoivent les services demandés ou auxquels ils sont abonnés. J'ai récemment fait quelques recherches et j'ai constaté que Bell était l'une des entreprises ayant reçu le plus de plaintes des consommateurs. La plupart des plaintes portent sur la facturation, comme une facturation injuste ou le non-respect des contrats.

Quels sont vos commentaires à ce sujet?

M. Robert Malcolmson: Vous faites peut-être référence à l'organisme chargé du suivi des plaintes, le CPRST. Le fait que nous ayons peut-être le plus grand nombre de plaintes... Cela ne devrait probablement pas vous surprendre, étant donné que c'est nous, et de loin, qui avons le plus de connexions clients — quelque 22 millions — dans l'ensemble de nos secteurs d'activité.

Nous avons bien sûr fait un effort concerté pour réduire le nombre de plaintes, et continuons en ce sens. Nous avons constaté, dans le dernier rapport du CPRST, que nous sommes au premier rang sur le plan de la réduction des plaintes. On parle d'environ 35 % par rapport à l'année précédente.

Nous entendons ce que vous dites. La dynamique concurrentielle incite aussi les acteurs du secteur des télécommunications à servir activement leurs clients et à offrir des choix à ceux qui sont insatisfaits.

• (1205)

Mme Emmanuella Lambropoulos: Selon le rapport que j'ai lu, votre entreprise a reçu un nombre disproportionné de plaintes de clients. On parle de milliers de plaintes comparativement à seulement 900 pour Rogers, ou encore 700 pour Telus.

Je ne suis pas nécessairement d'accord pour dire que c'est lié au nombre de clients, mais disons que nous acceptons de ne pas être d'accord sur ce point.

Je suppose que les plaintes sont en grande partie liées au montant extrêmement élevé des factures et au fait que les services sont en deçà des attentes. Selon vous, les familles à faible revenu qui bénéficient du programme gouvernemental ont-elles un service Internet suffisant pour leurs besoins actuels, c'est-à-dire pour le télétravail et l'école à domicile?

M. Robert Malcolmson: Je pense qu'il est toujours possible de faire plus. Concernant les familles à faible revenu et les questions d'accessibilité, c'est là où le gouvernement devrait être un chef de file. Nous serions ravis de travailler avec le gouvernement sur des programmes de ce genre. Nous le faisons actuellement, et nous serions heureux de participer à plus de programmes.

Le gouvernement doit être le chef de file.

La présidente: C'est là-dessus que se termine notre discussion avec le premier groupe de témoins.

Monsieur Malcolmson et monsieur Daniels, je vous remercie de votre présence au Comité aujourd'hui. Comme vous pouvez le constater, cette question est au premier plan des préoccupations des Canadiens. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous avez accordé aujourd'hui.

Nous allons suspendre la séance pendant environ deux minutes pour permettre au groupe suivant de se joindre à nous.

• (1205)

(Pause)

• (1210)

La présidente: Reprenons.

Pendant la deuxième partie de la réunion consacrée à cette étude sur l'accessibilité et l'abordabilité, les témoins auront sept minutes chacun pour leur présentation, puis nous passerons aux questions.

Nous commençons par M. Noyes, de ACORN Canada.

M. Raymond Noyes (membre, ACORN Canada): Je vous remercie de l'invitation à comparaître au Comité.

Je m'appelle Ray Noyes et j'habite à Ottawa. Je suis membre d'ACORN Canada depuis neuf ans.

ACORN est un organisme communautaire qui lutte pour les personnes à revenu faible et moyen sur diverses questions qui les touchent. Assurer à tous un accès à Internet est l'une de nos principales campagnes.

Nous comptons 32 000 membres dans la région d'Ottawa et plus de 140 000 membres dans l'ensemble du pays.

Tout d'abord, je dois dire que même comparaître devant ce comité a été un défi. Le personnel d'ACORN à Ottawa a fait des prouesses aujourd'hui pour que je puisse me connecter. Cela a pris des heures, et j'ai été amené aux bureaux d'ACORN en voiture, tandis qu'une personne aisée n'a qu'à allumer son ordinateur pour se connecter en quelques secondes. Je pense que cela illustre bien le problème.

J'ai été invité à plusieurs réunions sur Zoom, mais on ne peut pas me voir et je ne peux voir personne. J'ai aussi été interviewé à maintes reprises pour parler de mon expérience et décrire ce qu'est la vie sans Internet, en particulier en temps de pandémie.

Je suis une personne handicapée. Je reçois des prestations du Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées et mon revenu de 1 169 \$ est très inférieur au seuil de pauvreté. Au moment de concevoir la PCU, comme vous le savez tous, le gouvernement fédéral s'est fondé sur un montant de 2 000 dollars comme revenu de subsistance. Or, le montant accordé au titre du POSPH est bien inférieur. J'aurai bientôt 65 ans. Je ne serai plus prestataire de ce programme, de sorte que mon revenu augmentera légèrement, mais il sera tout de même inférieur au seuil de pauvreté.

Dans une étude réalisée en 2019, ACORN a constaté que de nombreux Canadiens à faible revenu sont confrontés à un choix difficile: payer pour avoir accès à Internet à la maison ou acheter les produits de première nécessité comme la nourriture, les vêtements ou le transport. Le quart des personnes interrogées a indiqué avoir dû se priver de nourriture pour payer les services Internet, et près de tiers a fait plusieurs sacrifices.

J'écoute la radio de la CBC et je capte trois ou quatre chaînes de télévision avec une antenne numérique, mais il est extrêmement frustrant d'entendre constamment parler, à la radio et à la télévision, de l'importance pour les gens de ne pas se sentir isolé, d'avoir accès à des informations sur la santé, le virus lui-même et le soutien offert en santé mentale, et pourtant, je n'ai pas Internet.

Nous avons demandé au gouvernement fédéral, jusqu'à tout récemment, de travailler avec les sociétés de télécommunications afin d'offrir à toutes les personnes à faible revenu et aux personnes âgées à revenu fixe un accès Internet à 10 dollars par mois, mais le gouvernement ne nous a pas entendus. Nous savons que c'est possible. Nous avons obtenu le programme Familles branchées — qui a été mentionné —, mais ce programme doit être étendu afin d'inclure toutes les personnes à faible revenu. En outre, la vitesse de la connexion Internet doit être augmentée à 50/10 Mb/s, comme le recommande le CRTC.

Récemment, les États-Unis ont créé un précédent en accordant à toutes les personnes à faible revenu une réduction de 50 dollars sur leur facture mensuelle de services Internet pendant la pandémie. La prestation offerte aux États-Unis vise à donner aux ménages à faible revenu un accès aux réseaux à large bande à des tarifs abordables. Les fournisseurs de services à large bande seront remboursés jusqu'à concurrence de 50 dollars par mois par ménage à faible revenu, et 75 dollars par mois pour les ménages situés en territoire

autochtone. Il s'agit d'un fonds à durée limitée qui prendra fin six mois après la crise sanitaire de la COVID-19. Il est important de souligner que cette aide s'ajoute au programme d'aide existant pour l'accessibilité et l'abordabilité, appelé « Lifeline », destiné aux personnes à faible revenu.

Nous demandons au gouvernement fédéral du Canada de créer immédiatement une prestation de 50 dollars par mois pour les services à large bande pour le reste de la crise de la COVID-19. Cette prestation devrait être offerte à tous les Canadiens à faible revenu, aux personnes âgées à revenu fixe et aux Canadiens qui ont perdu leur emploi ou leur revenu à cause de la COVID-19. Toutefois, cela doit être fait de toute urgence, et non dans 5 ou 10 ans, ni même 2 ans. Nous avons besoin d'un accès à Internet maintenant.

En 2017, nous avons rencontré le ministre de l'Innovation de l'époque; il avait alors annoncé que l'accès à Internet est un droit. Il est plus que temps que cela devienne réalité.

La prestation canadienne pour les services à large bande doit être mise en place le plus rapidement possible. Elle doit être rétroactive au 1^{er} janvier 2021 et se poursuivre six mois après la levée de la déclaration officielle d'urgence sanitaire, notamment pour compenser le plein montant exigé par les fournisseurs de services Internet de juillet à décembre, pendant la pandémie. De nombreux programmes d'aide existants pourraient être utilisés pour déterminer l'admissibilité des gens.

• (1215)

J'aimerais terminer en disant que si j'avais eu accès à Internet, j'aurais pu voir ma famille pendant la pandémie. J'aurais pu assister à davantage de vidéoconférences d'ACORN — ce qui est important pour moi —, bénéficier d'un soutien en santé mentale, accéder à une foule de renseignements généraux sur la santé et voir le visage de mon médecin.

Je vous remercie encore une fois de nous avoir invités aujourd'hui.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Noyes, et merci de votre témoignage.

Je cède maintenant la parole aux représentants de SSi Canada. Vous disposez de sept minutes.

M. Jeff Philipp (fondateur et président-directeur général, SSi Canada): Merci, madame la présidente, mesdames et messieurs les membres du Comité.

Je m'appelle Jeff Philipp. Je suis le cofondateur et le président-directeur général de SSi Canada, et je suis accompagné aujourd'hui de Dean Proctor, notre chef du développement. Nous vous remercions de nous donner l'occasion de contribuer à l'étude sur l'accessibilité et l'abordabilité des télécommunications au Canada.

SSi s'emploie à relever ces défis depuis trois décennies. Nous avons beaucoup accompli et beaucoup appris, et c'est ce dont j'aimerais vous parler aujourd'hui. D'après notre expérience, même dans les collectivités les plus petites et les plus éloignées du Canada, c'est la concurrence et l'existence de concurrents qui apporteront aux Canadiens les avantages les plus durables de l'accessibilité et de l'abordabilité des services de télécommunications.

Ce n'est pas nouveau. Cela fait partie de la politique canadienne des télécommunications depuis 1993, et ce message a été renforcé dans le cadre des instructions que le Parlement du Canada a données au CRTC en 2006, puis de nouveau en 2019. Votre comité a lui-même reconnu, en 2018, le rôle vital des concurrents pour combler le fossé numérique. En fait, vous avez déclaré :

...les titulaires de licences ont tendance à investir uniquement dans les régions de forte densité, plus rentables économiquement. Toutefois, les petits fournisseurs, les fournisseurs sans but lucratif et les fournisseurs non titulaires pourraient déployer le service Internet à large bande dans les régions rurales et éloignées de façon rentable sur le plan économique si le gouvernement du Canada adaptait le cadre réglementaire à leurs moyens, notamment en ce qui a trait à la gestion du spectre et du réseau, sans oublier l'affectation du financement.

Ce n'est pas une théorie. En fait, l'histoire de SSI et son travail avec ses partenaires prouvent que les concurrents procurent des avantages et que nous comptons rester à long terme dans ce secteur. Si je peux demander une chose à votre comité, c'est de continuer à faire pression auprès du gouvernement pour qu'il appuie non seulement la concurrence, mais aussi les concurrents eux-mêmes.

En guise de contexte, sachez que SSI est une entreprise du Nord. Notre siège social se trouve ici, à Yellowknife, d'où je vous parle aujourd'hui; soit dit en passant, d'après les commentaires que j'ai entendus au sujet de la météo, il fait environ moins 41 degrés Celsius dehors ce matin. Les membres de notre équipe sont répartis sur deux territoires et six provinces, et nous continuons à prendre de l'expansion.

Nous nous spécialisons dans la connectivité des régions éloignées et les solutions énergétiques grâce, entre autres, à la prestation de services à large bande dans le Nord canadien. Nous avons également travaillé en Afrique, en Indonésie et dans le Pacifique-Sud. Tous ces projets ont un point en commun: la mise en place d'infrastructures et de solutions destinées à transformer les collectivités et à améliorer les résultats socioéconomiques.

Parmi nos projets les plus connus, mentionnons QINIQ, le réseau à large bande primé du Nunavut, que nous avons construit en 2005. Avant QINIQ, la plupart des collectivités du Nunavut n'avaient même pas accès à Internet par ligne commutée. Seize ans plus tard, nous sommes toujours le seul fournisseur à offrir un service de qualité égale aux 25 collectivités du Nunavut, aussi petites soient-elles.

En 2016, nous avons modernisé l'infrastructure de l'ensemble du Nunavut en faisant la transition vers le service à large bande 4G LTE. Je suis d'ailleurs heureux d'avoir entendu le témoin précédent de la Colombie-Britannique en reconnaître le caractère innovateur.

Deux ans plus tard, nous avons lancé SSI Mobile, offrant ainsi, pour la toute première fois, un service cellulaire à la grande majorité des Nunavummiuts grâce à des forfaits qui rivalisent avec ceux dans le sud du Canada. Il est à noter que ce service est fourni par satellite, ce qui représente un coût de base énorme par rapport à la fibre optique.

Vu la taille du territoire, cette réalisation n'est pas passée inaperçue, comme en témoigne le prix national Startup Canada que nous avons eu l'honneur de remporter la même année.

En 2019, nous avons célébré une autre première lorsque nous avons cofondé une nouvelle entreprise de télécommunications mobiles avec Eeyou Companee, une société d'investissement crie, et Eeyou Communications Network. Eeyou Mobility Inc. construit ac-

tuellement un vaste réseau cellulaire dans la région d'Eeyou Istchee-Baie James, dans le nord du Québec.

Ce n'est pas tout. Nous établissons des partenariats avec les Inuits et d'autres Premières Nations pour améliorer et étendre les services de télécommunications partout au Canada. Dans chaque cas, nous investissons aux côtés de nos partenaires, en misant sur les systèmes et l'expertise déjà en place. Ce modèle permet de lancer rapidement, et avec succès, des services en collaboration avec des partenaires locaux engagés, et notre modèle au Nunavut ne fait pas exception.

La semaine dernière, SSI a eu le grand plaisir d'annoncer un nouveau partenariat avec SES Networks, le plus grand exploitant de satellites commerciaux au monde, pour assurer la nouvelle capacité satellitaire nette dont le Nord canadien a tant besoin. Nous avons actuellement des équipes au Nunavut qui s'affairent — en ce moment même, à la fin du mois de janvier — à installer cette nouvelle capacité nette.

Soyons clairs: grâce aux bons partenariats et à des règles du jeu équitables, nous accomplissons un excellent travail pour ce qui est d'offrir des services mobiles et à large bande innovateurs, même dans les collectivités les plus petites et les plus reculées. Ce sont des endroits où les compagnies de téléphone en situation de monopole préfèrent ne pas aller, à moins d'être menacées, et c'est le cas dans le Nord depuis le début de nos activités.

• (1220)

Grâce à leur important pouvoir d'achat, tous les gouvernements peuvent apporter une énorme contribution pour permettre un accès à des technologies de l'information cruciales dans les régions mal desservies. Il suffit de mettre fin, dès maintenant, à l'approvisionnement par fournisseur unique dans le domaine des télécommunications; à quoi bon attendre? Lorsqu'il existe des solutions de rechange, on devrait plafonner la part de chaque fournisseur à un maximum de 50 % de l'activité du gouvernement.

Travailler avec plusieurs fournisseurs est un excellent moyen de bénéficier de meilleurs prix et de meilleurs services, adaptés aux besoins et axés sur l'innovation. La présence d'une véritable concurrence est avantageuse non seulement pour les consommateurs, mais aussi pour le secteur public.

Dans le Nord, le gouvernement représente généralement le plus grand acheteur de services de télécommunications. Il faudrait encourager la concurrence et solliciter l'aide de plusieurs concurrents pour fournir ces services au gouvernement, au lieu de recourir à un fournisseur unique.

C'est important. Le gouvernement ne peut pas se contenter d'appuyer le concept de concurrence. Pour bénéficier des avantages, le gouvernement doit appuyer les concurrents eux-mêmes. Il n'est pas logique de s'en remettre à un seul fournisseur pour répondre à tous ces besoins.

Sur ce, permettez-moi de céder la parole à Dean Proctor pour le reste de notre exposé.

Je vous remercie.

[Français]

M. Dean Proctor (chef du développement, SSI Canada): Merci, monsieur Philipp.

Madame la présidente, je vais essayer de faire vite parce qu'il ne reste pas beaucoup de temps.

Nous connaissons tous l'impact positif des technologies de l'information. Elles sont essentielles pour tous les citoyens, les gouvernements et les entreprises. Ce fait est encore plus évident dans le contexte de la pandémie de la COVID-19 dans lequel nous sommes actuellement. Il n'est donc pas surprenant que nous soyons convaincus que tous les gens, quel que soit le lieu où ils se trouvent, doivent avoir accès à des services de large bande et des services mobiles.

[Traduction]

Ce sont des services essentiels.

[Français]

Pour atteindre, voire dépasser, l'objectif du service universel de 50 mégabits par seconde, il faudrait que tous les fournisseurs de services concurrents y contribuent, et non dans le cadre d'un monopole. Les organismes de réglementation et tous les paliers de gouvernement doivent reconnaître ce fait et agir en conséquence.

Nous pensons que la raison pour laquelle de nombreux Canadiens, en particulier ceux qui se trouvent dans les régions éloignées et rurales du pays, n'ont toujours pas accès à des services de télécommunications abordables et de haute qualité est que notre système de réglementation est encore centré sur la rentabilité des compagnies de téléphone — comme ce que vous avez entendu plus tôt —, aux dépens des concurrents et, ultimement, des consommateurs.

SSi est la preuve vivante qu'une véritable concurrence, durable et fondée sur des installations est possible dans le Nord du Canada, mais le CRTC et le gouvernement du Canada ne doivent pas travailler contre les concurrents.

Je vais m'arrêter ici. Je serai très content de répondre à vos questions.

La présidente: Merci beaucoup.

[Traduction]

Merci beaucoup.

Nous allons entamer notre première série de questions.

Monsieur Dreeshen, vous avez la parole pour six minutes.

M. Earl Dreeshen (Red Deer—Mountain View, PCC): Merci beaucoup, madame la présidente.

À tous nos invités de ce matin, merci de votre contribution.

Je sais que lorsque nous parlons des Canadiens à faible revenu et du coût de leurs services, et que nous comparons ensuite le coût des services par satellite, il semble y avoir un écart considérable.

J'ai quelques observations à faire. Je sais que lorsque notre comité s'est rendu aux États-Unis il y a quelques années, il y avait une audience sénatoriale sur les services à large bande dans les régions rurales et éloignées. Nous avons eu l'occasion de nous entretenir avec des représentants de SpaceX, et ils nous ont parlé du déploiement qu'ils prévoient. Bien sûr, nous commençons maintenant à en voir les résultats au Canada.

Je pense que c'est assez intéressant parce que le projet qu'ils ont en tête va jusqu'au 51,5° parallèle et, bien entendu, il n'y a qu'une

seule capitale provinciale qui se trouve plus au nord de ce point, mais il y a aussi trois capitales dans les territoires.

Il existe, me semble-t-il, un peu de décalage entre le sud de ma circonscription et les territoires en ce qui concerne la couverture par satellite.

Les représentants de SSi — peut-être M. Philipp — pourraient-ils nous parler de la couverture par satellite dont ils disposent, des coûts et de la compétitivité par rapport à ce que d'autres au Canada paient pour les services sans fil?

• (1225)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Madame la présidente, avant que le témoin réponde, je vous signale qu'il n'y a plus d'interprétation en français.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Lemire.

[Traduction]

Je vais arrêter le chronomètre un instant et vérifier ce qu'il en est.

Monsieur Lemire, est-ce que cela fonctionne? Parfait. Je vous remercie.

Veuillez poursuivre, monsieur Dreeshen.

M. Earl Dreeshen: Nous savons que Starlink offre des programmes. Ces services semblent être relativement coûteux, et j'essayais de faire le lien entre les coûts associés aux Canadiens à faible revenu et les résultats qu'ils obtiennent.

SSi a une présence dans le Nord et dans les collectivités éloignées du Nord. Vous avez fait beaucoup de choses. Vos services à large bande sont offerts là-bas.

Je m'interroge sur la façon dont nous pourrions lancer une discussion sur les mesures prises dans les territoires. Quel est l'écart entre le sud de ma circonscription, au 51,5° parallèle, et le nord du 60° parallèle?

M. Jeff Philipp: Je serai heureux de répondre à cette excellente question. Je peux vous donner un résumé d'ordre général. Je serai prudent. M. Proctor devra peut-être lever le carton rouge si je commence à outrepasser les limites de notre entente de non-divulgaration, mais je ferai de mon mieux. L'autocensure n'est pas mon fort, comme vous le constaterez. Je dis d'habitude tout ce qui me passe par la tête.

Dans le cas des marchés desservis par satellite, pour en revenir à votre argument, SpaceX parle de... En fait, son service part du 47° parallèle et pourrait se rendre jusqu'au 55° parallèle dans les six prochains mois. D'ici l'année prochaine, si SpaceX obtient de bons résultats avec ses lasers spatiaux, les régions polaires pourraient commencer à être desservies.

Je dirais que SpaceX est comme une licorne. Elle résout vraiment une grande partie des problèmes de connectivité à large bande. Nous avons travaillé en Afrique, en Indonésie, dans le Pacifique Sud et dans toutes les collectivités des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut. Je suis né dans l'une de ces petites communautés autochtones de 800 personnes. C'est là que mon entreprise familiale — The Snowshoe Inn — a vu le jour. C'est là que SSi a commencé.

SpaceX va résoudre un problème de taille grâce à une faible latence... Ne perdons pas de vue ce facteur; il faut en tenir compte. En effet, la latence est un aspect très important. Lorsque les gens parlent de satellites géostationnaires, n'oublions pas qu'il y a une énorme latence de transmission dans les deux sens. SpaceX permet de régler ce problème.

TéléSAT parle aussi d'une plateforme LEO, qui sera offerte dans quelques années. D'ici l'an prochain, SpaceX aura probablement mis en place des terminaux. TéléSAT prévoit plutôt un délai de trois ans. SES, notre plus récent partenaire, comme nous venons de le mentionner... Voilà qui est très important. Je ne pense pas que beaucoup de gens s'en rendent compte.

Je n'entrerai pas dans les détails. À l'heure actuelle, il y a la capacité en bande C ou la capacité géostationnaire. En fait, permettez-moi de commencer par la fibre optique, qui coûte entre 2 \$ et 10 \$ le mégabit par seconde, selon l'endroit où vous vivez. Il s'agit de quelques mégabits — et quand on parle de 50 en aval et de 10 en amont, cela correspond non pas à la bande passante réservée, mais à la rafale. C'est à peu près ce qu'il faut pour une voiture. Si vous examinez la directive d'ISDE sur le taux de contention, qui est fixé à 25:1, cela signifie qu'il faut diviser 50 par 25, ce qui donne 2 mégabits en aval, donc environ 0,4 mégabit en amont — c'est-à-dire 2,4 mégabits. Puisque la fibre optique coûte entre 2 \$ et 10 \$ le mégabit, les intrants nécessaires coûtent donc 20 \$ ou 25 \$. Il s'agit de la fibre noire — sans source lumineuse, matériel électronique, ni support.

Pour les satellites les moins chers, on parle d'environ 300 \$ par mégabit. Les coûts passent ensuite à environ 1 000 \$ le mégabit. Il s'agit alors de la fibre brute, soit l'équivalent de la fibre noire au sol. C'est de 300 \$ à 1 000 \$, par rapport à un coût de 2 \$ à 10 \$. Si vous devez fournir 2,4 mégabits à quelqu'un et que vous devez payer 1 000 \$ par mégabit, il vous en coûtera 2 400 \$ par mois pour offrir un service de 50 en aval et de 10 en amont, selon le taux de 25:1 fixé par ISDE.

Les prix de la bande passante sur les marchés desservis par satellite sont extrêmement compliqués. Est-ce que cela va changer? Dans le cadre du nouveau partenariat avec SES, nous avons entrepris des démarches à cet égard il y a quelque temps, car la capacité spatiale est insuffisante. Nous le répétons depuis cinq ou six ans. Au Canada, sans un investissement important de la part du gouvernement fédéral pour l'achat de la capacité nécessaire, ces services ne seront pas offerts.

Pour le marché des services par satellite, il n'y a pas assez de capacité dans l'espace, et il faut quelques années pour augmenter cette capacité. Il est très difficile de prendre de l'avance. Ainsi, dans le contexte de la COVID, il y a un manque à gagner.

Que faisons-nous maintenant, en janvier? Sans financement fédéral, nous avons investi une somme considérable dans le Nunavut — et je dis cela parce que ma femme est la directrice financière — pour pouvoir fournir une nouvelle capacité nette, en collaboration avec SES. Le déploiement est en cours et, d'ici la fin du mois, cette nouvelle capacité sera en place pour soutenir les Nunavummiuts. Toutefois, pour l'heure, il n'y a aucun financement à cet égard.

• (1230)

M. Earl Dreeshen: Je vois que le carton rouge est levé. J'en suis conscient. Encore une fois, si à un moment donné, vous pouvez établir un lien entre le coût réel par maison dans le Nord et ce que

nous examinons ici, je vous en saurais gré. Je vais garder cela pour les prochaines séries de questions.

M. Jeff Philipp: Bien sûr.

La présidente: Merci beaucoup.

Notre prochaine série de questions échoit au député Ehsassi.

Vous avez six minutes.

M. Ali Ehsassi (Willowdale, Lib.): Merci, madame la présidente.

Merci à nos deux témoins d'avoir accepté de comparaître devant le Comité. Merci en particulier à M. Noyes, qui a dû se donner beaucoup de mal pour établir la communication avec nous aujourd'hui.

Monsieur Noyes, je présume que vous avez eu la chance d'écouter le conseiller juridique de Bell qui a comparu tout à l'heure. L'avez-vous entendu?

M. Raymond Noyes: Nous avons eu quelques problèmes techniques pour me brancher, mais j'en ai entendu une partie.

Monsieur Ehsassi, je crois que j'ai participé à une conférence avec d'autres membres d'ACORN et vous il y a quelques mois. Je me souviens que vous étiez très favorable à nos idées, mais vous insistiez sur le fait que le CRTC devait recommander toutes les choses que nous proposons.

M. Ali Ehsassi: Absolument.

Maintenant que j'ai entendu Bell Media, je suis estomaqué par leur façon de présenter l'affaire.

Quelle est votre réaction à ce que Bell a dit plus tôt dans la journée?

M. Raymond Noyes: Pour être honnête, je n'ai pas assez suivi pour avoir une réaction particulièrement marquée. Je me suis rendu compte que Bell se défendait, notamment contre le reproche qu'on leur fait de recevoir plus de plaintes que toute autre société de télécommunications. Je crois que l'argument de Bell, c'est qu'il y a suffisamment de compétition et qu'elle est concurrentielle.

Ce dont nous parlons à ACORN est d'un tout autre ordre. Nous parlons de personnes qui ne peuvent absolument pas se permettre les tarifs de Bell. J'ai souvent appelé Bell pour savoir quel était le meilleur tarif qu'on pouvait me faire, et ce tarif était hors de ma portée. C'est à peu près tout ce que je peux dire à ce sujet. J'aurais aimé accorder plus d'attention au représentant de Bell, mais, comme je l'ai dit, j'ai eu un peu de mal à m'installer.

M. Ali Ehsassi: Merci, monsieur Noyes.

Monsieur Philipp, avez-vous eu la chance d'écouter le conseiller juridique de Bell? Si c'est le cas, quelle a été votre réaction? Je m'en veux de ne pas avoir eu l'occasion d'intervenir, mais je veux vous donner la possibilité de remettre les pendules à l'heure.

M. Jeff Philipp: Oh, nous n'avons pas assez de temps pour cela.

Je vais lire ce que j'ai écrit à un moment donné parce que je pense, honnêtement, que M. Malcolmson était sur la sellette. Cela ne fait aucun doute.

Nous nous sommes heurtés à Bell et à M. Daniels. Je l'aime bien et je crois qu'il est un guerrier dans son domaine, mais il est du mauvais côté.

Alors, qu'ai-je écrit? Je suis d'accord avec une partie de ce qu'a dit M. Malcolmson concernant l'accès aux fonds et le choix du moment. Je suis probablement d'accord avec ce que mes concurrents disent au sujet du spectre et des « mises de côté ». En revanche, je ne suis assurément pas d'accord avec le fait qu'il n'y ait pas de place pour de la concurrence et que nous avons besoin de monopoles. Je ne suis pas du tout d'accord avec cela.

Et pour ce qui est des passerelles ouvertes, si vous voulez vraiment voir un site Web, allez voir Qimirluk. C'est le mot inuktitut pour « os de baleine ». Il s'écrit qimirluk.com. Cela signifie « viens ici, regarde ». C'est comme cela que je l'ai expliqué aux gens d'Ot-tawa depuis Yellowknife.

Cela fait 20 ans. J'ai créé cette entreprise parce que j'en voulais à Northwestel, qui est une filiale à part entière de BCE.

Voici ce que j'ai écrit: « Jugez les gens par leurs actions et non par leurs paroles. J'ai vécu le plan de modernisation, j'ai assisté aux audiences à Yellowknife il y a 15 ans, j'ai été à Whitehorse pendant 10 ans, j'ai entendu les partenaires qui reviennent plus tard parce qu'ils ont été privés de leurs droits et qu'on a mis de côté les partenaires autochtones qui avaient prêté main-forte. J'étais là lorsque le CRTC a décidé de leur vendre la compagnie de câble après qu'ils aient eu la ligne d'abonné numérique, la DSL, et qu'ils eurent promis de mettre le câble dans les autres collectivités, dont la mienne. Or, une fois qu'ils ont eu la compagnie de câble à Yellowknife, ils ont fermé le câble et tous les autres marchés. »

Je les ai même entendus menacer de ne pas aller de l'avant avec l'investissement qu'ils avaient reçu du CRTC pour les aménagements dans les Territoires du Nord-Ouest. Je les ai entendus menacer le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest de ne pas investir là-bas s'il appuyait notre demande d'accès ouvert à leurs infrastructures, en particulier à l'accès Internet de tiers, l'AIT. C'est ridicule.

Franchement, il y a de la place pour de la concurrence dans tous les marchés. J'ai grandi dans une ville de 800 personnes — dont 95 % d'Autochtones —, et nous sommes toujours en concurrence, 20 ans plus tard. Nous sommes l'opérateur historique. Nous avons construit cela bien avant qu'ils n'arrivent et nous ne recevons pas les subventions qu'ils reçoivent. Nous nous battons tous les quatre ans pour obtenir la subvention fédérale pour les habitants du Nunavut. J'aime dire aux gens que nous sommes l'agent de livraison à large bande de nourriture pour chien le moins cher de tous les ministères et organismes fédéraux. Nous le faisons à moindre coût. Nous co-investissons. Depuis 2004, rien qu'au Nunavut, notre part a été de 80 millions de dollars et celle du gouvernement fédéral, de 75 millions de dollars.

• (1235)

M. Ali Ehsassi: Merci.

Vous avez manifestement adopté une approche très novatrice.

À combien de ménages fournissez-vous des services?

M. Jeff Philipp: Au Nunavut, il y a environ 10 000 ménages répartis dans 25 collectivités. Je pense que la superficie tourne autour de 1,5 million ou 1,6 million de kilomètres carrés. Pour ceux qui ne le sauraient pas, il n'y a pas de routes. Il fait très sombre et très froid à cette époque de l'année. Il n'y a pas de lumière. Il fait entre moins 30 et moins 40 degrés. Nous couvrons 100 % des foyers où il y a du service. Nous avons un représentant local dans chaque collectivité, un Inuk local dans la plupart des collectivités.

Il est à noter que Bell ou Northwestel ne sont pas actifs dans toutes les collectivités. Ils n'opèrent que dans celles qu'ils estiment viables. En dehors d'Iqaluit, la capitale, nous avons actuellement un taux de pénétration de plus de 80 % des foyers en dehors de la plus grande collectivité. Certaines collectivités ont un taux de pénétration de 120 %. Grise Fiord a un taux de pénétration très élevé, et les familles à faible revenu y sont très nombreuses. Pour répondre à ce que disait M. Noyes, non, ce n'est pas abordable, même sur notre réseau.

M. Ali Ehsassi: Merci.

La présidente: Merci beaucoup.

[Français]

Nous passons au prochain tour.

Monsieur Lemire, vous avez la parole pour six minutes.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, madame la présidente.

Ma question s'adresse à M. Noyes, de ACORN.

Monsieur Noyes, je vous remercie d'être ici aujourd'hui. J'aimerais avoir votre avis sur une situation. Dans ma région, en Abitibi-Témiscamingue, Bell est propriétaire de Télébec et de Cablevision, deux fournisseurs de services de télécommunications qui détiennent depuis toujours un quasi-monopole et offrent des prix parmi les plus élevés au monde. Ces deux entreprises n'ont jamais participé au programme Familles branchées pour aider les familles moins nanties à acheter des forfaits abordables.

Que pensez-vous de cette situation?

[Traduction]

M. Raymond Noyes: Je dois admettre que mon français est un peu rouillé. J'ai travaillé en français, mais il y a déjà un certain temps de cela. Je n'ai pas réussi à activer l'interprétation, mais d'après ce que j'ai compris de votre question, je dirais que le programme Familles branchées ne s'adresse qu'aux familles avec enfants et qu'il est assez limité. Nous demandons à ce qu'après la pandémie ce programme soit étendu à tous les Canadiens à faible revenu.

[Français]

M. Sébastien Lemire: C'est donc un peu aberrant que des entreprises détenues par Bell, mais qui ne portent pas ce nom, ne donnent pas accès à ce service aux gens moins nanties.

[Traduction]

M. Raymond Noyes: Je suis désolé. Je n'ai pas bien compris. Pouvez-vous répéter ce que vous avez dit?

La présidente: Monsieur Noyes, au bas de votre écran, voyez-vous le petit globe qui dit « Interprétation »?

[Français]

Un instant, monsieur Lemire.

[Traduction]

M. Raymond Noyes: D'accord. Mon collègue vient de m'aider avec cela. Je vous remercie.

La présidente: Je vous en prie.

[Français]

Monsieur Lemire, j'avais arrêté le chronomètre. Veuillez continuer, s'il vous plaît.

M. Sébastien Lemire: Je vais répéter ma question.

Monsieur Noyes, j'aimerais connaître votre avis sur le fait qu'une entreprise, Bell, est propriétaire de deux compagnies, Télébec et Cablevision, qui détiennent un quasi-monopole à trois têtes et offrent des prix parmi les plus élevés au monde. Ces deux entreprises n'ont jamais participé au programme Familles branchées pour aider les familles moins nanties à acheter des forfaits abordables.

Que pensez-vous de cette situation?

[Traduction]

M. Raymond Noyes: Je suppose que si je ne me censure pas, la première chose qui me vient à l'esprit, c'est qu'il s'agit d'une situation répréhensible. Je sais que le programme Familles branchées était facultatif et que les différents télécoms du pays pouvaient choisir d'y participer ou non. Si Bell se cache derrière des filiales afin d'éviter que les gens en général sachent qu'elle n'adhère pas à ce programme, ce n'est pas très [Difficultés techniques], mais bien sûr, encore une fois, je dirais que j'ai eu des problèmes d'interprétation, l'espace d'un instant. Je n'ai pas l'habitude des vidéoconférences, et je m'en excuse.

Nous parlons d'un niveau de service aux termes duquel le programme Familles branchées serait étendu à toutes les personnes à faible revenu. Pour ce qui est de la participation facultative, il faudrait que ce soit plus tard, après la pandémie. À court terme, nous demandons au gouvernement d'accorder une allocation de 50 \$ par mois pour réduire les frais d'Internet. À savoir si l'adhésion au rabais de 10 \$ par mois du programme Familles branchées devrait être facultative pour les télécoms, je n'en suis pas sûr, mais je pense que le CRTC pourrait exiger leur participation. Autrement, peut-être que le gouvernement pourrait offrir des subventions à cet effet.

• (1240)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Monsieur Noyes, je vous donne un autre exemple du comportement de Bell en Abitibi-Témiscamingue.

Afin d'avoir l'avantage sur ses concurrents, Bell prétend que Télébec, Cablevision et Bell sont la même entreprise. Parfois, aussi, Bell prétend le contraire. Cela semble toujours être dans le but d'offrir un service de la moins bonne qualité possible à leurs clients ou de gonfler les prix. Pendant ce temps, on ne branche pas la région à Internet.

Que pensez-vous de cette situation? Est-ce commun? Voyez-vous cela dans d'autres régions?

[Traduction]

M. Raymond Noyes: Je dois signaler que lorsqu'on m'a interviewé à ce sujet, c'était surtout pour avoir le point d'une personne handicapée qui n'a pas accès à Internet pendant cette pandémie. Je ne suis pas au courant des différentes luttes entre les différentes entreprises ni de ce que Bell fait ou ne fait pas dans les différentes régions du pays. Toutefois, en conversant avec d'autres personnes, j'ai eu comme impression générale que Bell est peut-être le pire des contrevenants lorsqu'il s'agit de fournir le pire service au coût le plus élevé possible. Comme je l'ai dit tout à l'heure, lorsque j'ai appelé pour savoir si je pouvais me permettre leurs tarifs mensuels pour l'Internet, je me suis aperçu que ces prix étaient bien au-delà de mes moyens.

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie.

J'ai une dernière question à vous poser. Ne croyez-vous pas que l'avancée technologique qu'est la 5G, qui exige des investissements de milliards de dollars des compagnies et du gouvernement, ne fait que creuser l'écart entre les zones urbaines et rurales pour ce qui est d'un accès Internet abordable?

Que recommandez-vous pour réduire cet écart?

[Traduction]

M. Raymond Noyes: Je suis désolé. Je n'ai pas entendu l'interprétation de la dernière partie de cette question. D'après ce que j'ai compris...

[Français]

M. Sébastien Lemire: Que recommandez-vous pour combler l'écart entre les tarifs et la technologie la 5G qui est offerte dans les zones urbaines et la connexion à Internet qui est insuffisante dans les régions rurales?

[Traduction]

M. Raymond Noyes: C'est intéressant que vous disiez cela parce que cela me donne l'occasion d'évoquer quelque chose que j'avais à l'esprit. Ces derniers mois, nous avons entendu M. Trudeau dire que l'Internet est une nécessité et non un luxe, et qu'il est important que tous les Canadiens y aient accès. Je remarque que lorsqu'il parle de cela, il semble surtout parler de l'accès à la large bande pour les collectivités éloignées. Je pense que M. Philipp vient d'en parler assez longuement.

Chez ACORN, nous sommes préoccupés par le manque d'accès dû à l'abordabilité. Or, lorsque je vois des publicités pour la 5G sur ma télévision numérique, je me dis toujours qu'en tant que société, nous faisons fausse route en misant sur la fourniture du meilleur service possible à ceux qui ont de l'argent. Si, en tant que société, nous pensons que tout le monde devrait être branché et devrait bénéficier de ce qu'Internet a à offrir, je crois que c'est cela qui devrait être la priorité.

[Français]

La présidente: Merci beaucoup.

Je vous ai accordé un peu plus de temps, monsieur Lemire, parce qu'il y a eu des problèmes d'interprétation.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie.

La présidente: Je vous en prie.

[Traduction]

La prochaine série de questions sera celle de M. Masse.

La parole est à vous pour six minutes.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Merci à nos témoins d'être avec nous.

Je n'ai pas d'excuses à présenter à Bell en ce qui concerne une quelconque émotion que j'aurais eue à son égard. Je me souviens de l'un des premiers jours où j'ai siégé au Comité, lorsque le PDG de Bell — Michael Sabia, à l'époque — a fait obstacle à l'équité salariale pour les femmes du syndicat qui luttaient pour obtenir la rémunération qui leur revenait. Ces démarches ont pris des années et des années de plus qu'elles auraient dû. C'était très décevant. Il y avait aussi les comptes de report, dans lesquels Bell surfacturait bien plus que tout autre fournisseur, à un point tel qu'elle a dû remettre près d'un milliard de dollars aux Canadiens, y compris aux personnes handicapées. Bell s'est battue seule; alors que le reste de l'industrie s'alignait pour accorder des remises aux Canadiens, elle a continué à se comporter de la sorte pendant longtemps.

Je ne suis vraiment pas surpris par ce que nous avons entendu ici concernant sa culture d'équité en matière d'emploi et son désir de continuer à bénéficier de nombreux programmes et services gouvernementaux différents — c'est bien, ils sont là pour tout le monde. Cependant, en même temps, la simple menace du CRTC à leur égard ferait en sorte qu'ils renonceraient à s'engager envers les Canadiens des régions rurales et éloignées à l'avenir, et c'est quelque chose d'alarmant qui doit être examiné dans son contexte.

Monsieur Noyes, vous soulevez un très bon argument en étant ici. Ce sont non seulement les habitants des régions rurales et éloignées qui ne sont pas encore beaucoup connectés, mais aussi ceux des villes qui sont déconnectés pour des raisons financières. Une chose que les néo-démocrates ont proposée, c'est d'utiliser les enchères du spectre pour garantir des services à faible coût de la part de ceux qui soumissionnent à ces enchères. Les enchères du spectre ont rapporté au Canada environ 22 milliards de dollars au cours des 20 dernières années. Cette somme n'a pas été entièrement réinjectée dans la prestation de services.

Pensez-vous qu'ACORN serait favorable à ce que, pendant les prochaines enchères du spectre, on s'assure, comme dans le cas d'un appel d'offres, que ceux qui utiliseront les ondes publiques prévoient des tarifs avantageux pour ce faire? C'est ce en quoi consistent les enchères du spectre. Encore une fois, il s'agit d'un bien public. Je me demande si ACORN a un avis à ce sujet.

• (1245)

M. Raymond Noyes: Je ne parle pas officiellement en tant qu'agent d'ACORN, mais simplement en tant que membre. Néanmoins, ce que vous venez de dire me semble être une façon très sensée de procéder. Tout ce qui pourrait générer des ressources financières que le gouvernement pourrait investir dans un réseau Internet à faible coût pour les Canadiens à faible revenu serait une bonne chose.

On m'a dit que le gouvernement ne peut pas faire grand-chose pour répondre à notre demande, car c'est au CRTC d'autoriser ces choses. Notre réponse à cette demande est le programme « Familles branchées », déjà en place, mais qui est malheureusement volontaire. Toutes les entreprises de télécommunications n'y participent pas.

Pour répondre à votre question, monsieur Masse, je pense qu'ACORN serait très favorable à ce que vous suggérez.

M. Brian Masse: J'ai sur mon écran l'avis d'ACORN et je ne crois pas qu'il n'y ait rien que nous puissions faire. Nous n'avons pas à nous en remettre au CRTC. En fait, le CRTC pourrait également être chargé d'examiner certaines choses, ce qui s'est produit par le passé. J'estime que la demande d'ACORN est en fait trèsrai-

sonnable. Je pense, encore une fois, qu'avec les enchères du spectre qui approchent, nous aurons la chance de définir les termes utilisés dans les dispositions de ces enchères, y compris les qualificatifs pour leur utilisation; je pense donc que ce sera l'occasion de le faire.

Maintenant, je voudrais vous poser des questions, monsieur Noyes, si j'ai le temps. D'après votre expérience du manque de disponibilité, avez-vous constaté que ce sont davantage les personnes âgées, peut-être, ou d'autres personnes ou groupes démographiques, comme les personnes handicapées, qui éprouvent le plus de difficultés d'accès? Nous savons que, dans ma région, les nouveaux Canadiens sont confrontés à un obstacle et à un fossé numérique et n'ont pas les appareils nécessaires pour être scolarisés en ce moment. On leur a donc fourni certaines de ces choses. Y a-t-il une population cible particulière qui vous inquiète plus ou un signal d'alarme particulier?

M. Raymond Noyes: Je connais personnellement quelques personnes âgées qui ne sont pas branchées, en partie parce qu'elles n'ont pas de connaissances techniques, mais aussi à cause du coût. Je connais notamment une personne âgée qui a réussi à trouver assez d'argent pour se procurer un forfait Bell, ce qui lui a fait prendre un service de télévision et de téléphonie en même temps qu'Internet. Pour autant que je sache, il n'a toujours pas compris comment utiliser Internet. C'est une tout autre question.

Je dirais qu'il s'agit à la fois de personnes âgées et de personnes handicapées. J'ai peut-être été trop rapide, mais de nombreuses personnes handicapées en Ontario bénéficient du Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées. Les prestations mensuelles s'élèvent actuellement à 1 169 \$. Comme je l'ai dit à mon sujet en particulier, je rêve de pouvoir me permettre quelque chose comme le Libertel de la Capitale nationale grâce à la légère augmentation de mon revenu lorsque je recevrai des prestations pour personnes âgées de plus de 65 ans, c'est-à-dire celles du Régime de pensions du Canada, de la Sécurité de la vieillesse et du Supplément de revenu garanti, mais je...

• (1250)

La présidente: Un instant, monsieur Noyes.

[Français]

Monsieur Lemire, y a-t-il un problème d'interprétation?

M. Sébastien Lemire: Malheureusement, nous n'entendons plus l'interprétation. M. Noyes étant un témoin particulièrement intéressant, il est dommage que nous soyons privés de son témoignage en français.

[Traduction]

La présidente: D'accord. J'ai arrêté le chronomètre, et je vais juste vérifier si l'interprétation fonctionne maintenant.

M. Raymond Noyes: Je suis navré de ne pas parler suffisamment bien ma langue seconde pour répondre aux questions dans les deux langues. Désolé.

La présidente: Pas de souci. Je voulais juste vérifier que l'interprétation fonctionne. Mon collègue me signale que c'est le cas. Pourriez-vous continuer? Je vous remercie.

M. Raymond Noyes: Oui, j'ai oublié où j'en étais, pour être honnête.

On m'a interrogé sur des groupes de population particuliers susceptibles d'avoir des besoins de taille. Je parlais de ma situation personnelle: une légère augmentation de mes revenus pourrait me permettre de me connecter à un réseau appelé le Libertel de la Capitale nationale, qui n'est disponible que dans cette région. Je crois savoir qu'il coûte environ 45 ou 50 \$ par mois. Bien sûr, si j'obtenais ce service et si notre proposition d'une prestation canadienne de 50 \$ pour la large bande était retenue, je recevrais 50 \$, quel qu'en soit le coût.

M. Brian Masse: Et ce serait aussi le cas si les prestations du Programme ontarien de soutien aux personnes handicapées n'étaient pas récupérées par le gouvernement.

Je sais que notre temps est écoulé, madame la présidente, mais je tiens à souligner que les prestations découlant des programmes fédéraux sont parfois récupérées par la province de l'Ontario.

Merci, monsieur Noyes.

M. Raymond Noyes: Je vous en prie.

La présidente: Merci beaucoup. Voilà qui met fin à notre première série de questions.

Nous allons entamer la deuxième série de questions. Comme nous manquons de temps, je vais demander aux gens de bien vouloir faire attention aux cartons. J'aimerais que chaque partie puisse poser au moins une série de questions afin que chacun ait la possibilité de s'exprimer.

Sur ce, c'est M. Nater qui va commencer.

La parole est à vous pour cinq minutes.

M. John Nater: Je vous remercie, madame la présidente. Je dirai simplement pour commencer que mon Internet me cause des problèmes en ce moment — c'est un peu ironique — donc si je disparaîrais, peut-être qu'un de mes collègues pourra utiliser le reste de mon temps de parole.

Je vais commencer par M. Philipp. Je vous remercie pour votre exposé et pour votre témoignage. Ce fut très intéressant. J'aimerais d'abord aborder un point que vous avez mentionné au sujet de la capacité spatiale et de la nécessité pour le gouvernement d'investir dans ce domaine et d'en accroître la capacité. Que doit faire le gouvernement pour augmenter la capacité spatiale afin de fournir l'Internet par satellite?

M. Jeff Philipp: C'est une bonne question. Le problème de la dorsale va finir par se résoudre de lui-même. Que ce soit SpaceX dans un an, Télésat dans deux ou trois ans, ou les plateformes en orbite moyenne de nos partenaires de SES, le problème de capacité de base ne sera jamais résolu. Nous allons continuer à pousser la capacité à fond. Les choses s'amélioreront et les coûts baisseront dans le Nord. Au Canada rural, nous avons maintenant besoin de résoudre le problème de la formation, des ressources humaines, de la création d'emplois et de l'infrastructure de passerelle ouverte, n'est-ce pas?

Si nous construisons des passerelles ouvertes, c'est-à-dire des installations et des tours complets, et que nous installons la fibre optique dans les foyers des marchés où il y a lieu de le faire, que nous installons les antennes nécessaires à la distribution du dernier kilomètre et que nous permettons à tous les concurrents d'accéder à cette passerelle, nous pourrions même les séparer structurellement comme nous le faisons dans un aéroport. Le Canada rural n'a pas besoin d'un aéroport distinct pour chaque transporteur. Nous avons

besoin d'un seul aéroport pour la collectivité que tous les transporteurs se partagent. C'est la façon la plus efficace de procéder.

De plus, dans l'espace, nous avons besoin d'un engagement à long terme pour acheter de la capacité, car nous finissons par passer par des cycles de quatre ans, des concours de beauté, non? Tous les quatre ans, un changement de gouvernement entraîne un nouveau programme de financement et une nouvelle stratégie pour la large bande. C'est donc dire que des concurrents comme nous, Northwestel et Bell se font concurrence pour un programme de quatre ans. Il est difficile d'investir à long terme avec un programme de quatre ans, et pour les fournisseurs de services par satellite, il est très difficile d'investir dans la capacité. Ils investissent de 100 à 200 millions de dollars dans une plateforme dont la durée de vie est de 15 ans et sans engagement financier.

Le défi consiste à envisager la question de manière globale. Les solutions de base arrivent et deviennent moins chères. La concurrence sur la dorsale, qu'il s'agisse de la fibre optique, de SpaceX, de Télésat ou des satellites en orbite moyenne de SES, va faire baisser ce prix.

Ce dont nous avons besoin aujourd'hui au Canada rural est différent de ce dont nous avons besoin dans les centres urbains. Dans les centres urbains, toutes les entreprises peuvent se permettre de construire leur propre infrastructure pour atteindre le dernier kilomètre ainsi que leurs propres passerelles ouvertes, passerelles et tours, qu'elles protègent farouchement. Elles ne veulent pas les partager. Dans les zones rurales, c'est impossible. On ne peut pas ériger cinq tours dans une collectivité de 600 personnes. En plus d'avoir l'air ridicule, cela n'aura aucun sens.

C'est ce que nous avons au Nunavut maintenant. Quand nous installons notre bâtiment et que Northwestel est à l'autre bout de la ville, comment faire pour nous associer avec eux? Comment faire pour partager les données avec eux? Quelqu'un doit passer la fibre optique aux autres joueurs. Nous voulons le faire, et ils ne veulent pas, parce qu'ils préfèrent que nos clients se rendent jusqu'au sud par le satellite pour revenir ensuite. Je n'invente rien du tout. C'est quelque chose qui est historiquement prouvé par des faits et des programmes.

Nous avons besoin de passerelles ouvertes au Canada rural. La concurrence viendra, que ce soit sur la dorsale ou sur le dernier kilomètre. Cette passerelle ouverte est la barrière, le fossé, pour les petites entreprises comme la nôtre, et nous ne sommes plus si petites. Nous sommes 100 personnes réparties dans tout le pays, mais nous avons commencé comme une seule personne dans une petite ville. Heureusement, nous avons le financement nécessaire pour construire l'infrastructure que nous construisons, mais nous croyons fermement aux passerelles ouvertes et à la concurrence sur le marché — quel qu'il soit.

• (1255)

M. John Nater: Je vous remercie pour votre réponse. C'était très intéressant. Si vous êtes d'accord, je vous poserai peut-être hors ligne quelques questions découlant de votre témoignage que nous n'aurons pas le temps d'aborder à ce stade.

Je voudrais parler brièvement du programme « Brancher pour innover ». Comme je l'ai compris d'après votre témoignage, vous étiez optimiste à propos de ce programme en février 2018. Je suis curieux de savoir si ce programme a été couronné de succès et d'entendre ce que vous en pensez.

M. Jeff Philipp: C'est là que mon bon sens me dit que je devrais passer le relais à M. Proctor parce que mon filtre pourrait me faire dire des choses que je ne veux pas dire.

Monsieur Proctor, que pensez-vous de « Brancher pour innover » en 2018? Carton jaune...

M. Dean Proctor: Le programme « Brancher pour innover » a été très bien conçu. Sa mise en œuvre n'a pas été aussi efficace. Dans le cas du Nunavut, où nous étions très enthousiastes — comme M. Philipp vient de le dire — le financement devait servir à ouvrir des passerelles et des dorsales. Il n'y a pas de réglementation des prix de détail dans le cadre de ce programme. Toute la réglementation est censée se faire en fonction d'une dorsale ouverte.

Nous n'avons pas pu obtenir l'accès à Northwestel, qui a reçu le financement pour les passerelles ouvertes, la dorsale ouverte, de manière efficace. Dieu merci, nous avons SES comme nouveau partenaire pour apporter une nouvelle capacité nette, dont nous avons désespérément besoin, bien au-delà de ce que Northwestel offre — ou n'offre pas — conformément aux exigences du programme. Il y a beaucoup à tirer du programme « Brancher pour innover ».

Je vous prie de m'excuser, madame la présidente. Nous aimerions beaucoup en parler davantage.

La présidente: Merci.

Si vous avez des renseignements supplémentaires que vous souhaitez communiquer au Comité, je vous invite à soumettre un mémoire au greffier, qui pourra le faire circuler. Si vous estimez que vous n'avez pas eu suffisamment de temps pour répondre à certaines questions, n'hésitez pas à le faire.

M. Dean Proctor: Nous le ferons avec plaisir. Y a-t-il un délai pour le faire?

La présidente: Si vous pouviez le faire parvenir au greffier le plus rapidement possible, on pourrait se pencher sur la question.

M. Dean Proctor: Merci.

La présidente: Sur ce, je cède la parole à M. Jowhari.

La parole est à vous pour cinq minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, madame la présidente.

Je tiens à remercier les témoins pour leurs exposés.

Monsieur Noyes, dans un mémoire présenté au Comité, les représentants d'ACORN Canada ont expliqué que le programme du gouvernement du Canada visant à brancher les familles améliorera l'abordabilité des services de télécommunication pour les familles à faible revenu. Ils ont également déclaré que sa portée est beaucoup trop limitée et mentionné que seulement 5 % des familles admissibles participent au programme. Dans votre réponse précédente, vous avez évoqué quelques raisons. Pouvez-vous donner votre point de vue et expliquer pourquoi vous pensez que la participation est aussi faible?

M. Raymond Noyes: Je crois qu'on m'a dit, lors des discussions que nous avons eues à ce sujet, qu'environ 22 000 familles se sont vu offrir ce service et que seulement 5 % d'entre elles l'ont utilisé. L'une des principales préoccupations que j'ai entendues était qu'il était beaucoup trop lent. Comme il s'agissait expressément de brancher les familles, celles qui avaient plus d'une personne en ligne en même temps éprouvaient des difficultés.

Pour être honnête, bien que je ne sois pas nécessairement un expert des différents programmes, je pense que la publicité n'a peut-être pas été bien faite. Je me dis qu'on en a peut-être simplement fait la promotion en ligne à des personnes qui ne sont pas branchées.

• (1300)

M. Majid Jowhari: La vitesse était donc un des facteurs. La communication ou la publicité en était un autre. Vous avez également parlé de la nature volontaire du programme. Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet?

M. Raymond Noyes: Tout ce que je peux dire, c'est que je crois qu'on m'a dit que, dans les Maritimes, Eastlink n'a pas participé au programme. Je ne sais pas quelles autres sociétés de télécommunications y ont participé.

Je pense que nous parlons d'un autre type de programme durant la pandémie. Nous espérons passer à un programme de type « Familles branchées » pour toutes les personnes à faible revenu une fois la pandémie passée. J'espère que, le moment venu, dans un geste de bonne volonté, toutes les sociétés de télécommunications y participeront. Si nécessaire, une subvention gouvernementale pourrait être offerte. Nous savons tous que le gouvernement apporte de l'aide — en ne laissant personne de côté, comme il aime le dire — et il y a probablement de l'argent pour ces choses si l'on considère que c'est nécessaire. À ACORN, nous en sommes venus à croire, à l'instar du premier ministre, que l'accès à Internet est une nécessité.

M. Majid Jowhari: Merci.

Dans l'une de vos réponses, vous avez dit que si la participation est faible, c'est peut-être entre autres parce que le programme est destiné aux familles et que les personnes seules à faible revenu ne sont peut-être pas admissibles. Pouvez-vous en dire un peu plus à ce sujet? Est-ce que je comprends bien?

M. Raymond Noyes: Oh, oui. C'est ce que je sais au sujet du programme Familles branchées. Il n'était destiné qu'aux familles avec enfants et n'était pas accessible aux personnes seules. Si je me souviens bien, je pense qu'il était offert principalement aux familles vivant dans des logements communautaires, des logements sociaux. Il y avait diverses restrictions. La principale chose, c'était que des personnes seules comme moi ne pouvaient pas bénéficier de ce programme.

M. Majid Jowhari: Merci.

Si vous me le permettez, j'aimerais revenir sur votre recommandation concernant la création d'une prestation pour les services à large bande et le montant de 50 \$. Vous avez dit que la mise en place d'un tel programme se traduirait par une augmentation de la participation et de l'accessibilité, ainsi que par la résolution du problème d'abordabilité. Mon collègue, le député Masse, a évoqué l'un des défis que cela présente. Comment pouvons-nous nous assurer que la prestation qui est offerte aux familles à faible revenu se traduise vraiment par leur branchement? Si certaines des familles à faible revenu doivent faire un choix entre acheter de la nourriture ou avoir accès à Internet, comment pouvons-nous nous assurer que cela se traduira vraiment par une connexion à Internet?

M. Raymond Noyes: Tout d'abord, je veux préciser que l'idée de créer une prestation pour les services à large bande que nous proposons s'inspire en partie d'un programme qui existe déjà aux États-Unis. Nous considérons cela comme une étape. Cela aiderait moins, en fait, les personnes à faible revenu qu'un plan à 10 \$ par mois.

Pour ce qui est de la façon de s'assurer que les utilisateurs qui reçoivent la prestation l'utilisent pour des services Internet, je pense qu'il serait assez simple d'exiger que la personne fournisse une preuve à cet égard. Il peut s'agir du problème de la poule et de l'œuf où la personne ne peut peut-être pas se permettre de se brancher et a ensuite une facture Internet à montrer au gouvernement. Je ne sais trop comment on pourrait régler le problème, mais je suis certain qu'il doit y avoir un moyen de déterminer que les gens qui bénéficient de la prestation l'utilisent pour payer leur facture de services Internet.

La présidente: Merci beaucoup, monsieur Noyes.

[Français]

Monsieur Lemire, vous disposez de deux minutes et demie.

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie, madame la présidente.

Monsieur Philipp, croyez-vous que le plan du gouvernement du Canada est maintenant de se fier uniquement à la technologie satellite à basse altitude pour brancher à Internet les régions rurales et éloignées?

[Traduction]

M. Jeff Philipp: Non, je ne crois pas n'avoir vu qu'une seule stratégie. Je pense que chaque fois que quelqu'un propose une nouvelle option concernant la dorsale, cela semble nous distraire dans notre quête pour brancher le Canada rural. Je ne pense pas que le gouvernement fédéral privilégie la technologie satellite ou la fibre optique. Je vois beaucoup de propositions pour financer la fibre. J'ai vu des discussions sur le financement de Telesat pour le prépaiement de capacités pour son réseau LEO afin de le rendre plus abordable dans les régions rurales du Canada.

Je ne m'éloignerai pas trop du sujet, mais nous devons nous poser des questions fondamentales et bien simples. Je pense que M. Noyes en a parlé. Comment subventionner les familles à faible revenu, tout d'abord, sans exiger qu'un tas de preuves soient fournies et sans alourdir la bureaucratie pour faire fonctionner le programme? Cela ne fera que réduire le financement. C'est le premier point. Ensuite, comment favoriser la concurrence? Ce sont en fait deux questions très simples dont les réponses sont tout aussi simples. Nous avons déjà proposé l'idée, en fait. Il s'agit d'enchères inversées.

Alors il s'agit de demander qui ira dans ces marchés. On lance un appel d'offres public pour le financement. La passerelle doit être accessible à n'importe quel concurrent. On dit au gagnant du dernier tour, au concurrent qui offre le meilleur prix, qu'il doit offrir le service pendant tant d'années. Vous savez quoi? Il faut assurer le fonctionnement de cette dorsale ouverte pour tous les concurrents. On doit maintenant fournir des services sur ce marché à tel niveau de service pour l'utilisateur final, mais n'importe qui d'autre peut y accéder.

Si M. Noyes conclut un contrat avec le concurrent qui gère la dorsale, le concurrent devrait obtenir la subvention. Les subventions devraient être versées au fournisseur de service qui remporte le marché des clients résidentiels seulement si une subvention est nécessaire. Cela signifie que si la dorsale est exploitée à un prix suffisamment bas dans un monde de fibre optique, alors on n'a pas besoin d'offrir une subvention au consommateur.

Pour ce qui est des familles, ce serait différent dans chaque marché. Au Nunavut il y a cinq personnes par foyer. Elles ont besoin d'une subvention supérieure à 50 \$ parce qu'elles ont des services

par satellite. Je pense qu'il ne s'agit pas de dire qu'il devrait s'agir de 50 \$. Cela devrait dépendre du marché et des besoins. La preuve, c'est simplement que vous achetez des services Internet et que le fournisseur de services vous les vend. Vous remplissez les conditions requises et le fournisseur obtient une subvention du gouvernement fédéral: enchères inversées.

• (1305)

[Français]

M. Sébastien Lemire: Je vous remercie.

[Traduction]

La présidente: C'est malheureusement tout le temps que nous avons.

C'est maintenant au tour du député Masse.

Vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Comme je sais que nous sommes pressés par le temps, je n'ai qu'une brève question à ce sujet, monsieur Philipp. Je veux seulement vous laisser terminer vos observations.

Est-il juste de dire que, selon vous, les enchères du spectre n'offrent pas actuellement les plus grands avantages sur le plan de l'abordabilité et de l'accessibilité et qu'elles doivent être modernisées ou modifiées? Notre processus de vente aux enchères du spectre au Canada est différent de celui d'autres pays. Je pense que tout commence là, pour être tout à fait honnête. Les gens oublient que c'est un bien public. Cela nous appartient. Pourriez-vous terminer vos commentaires pour le Comité?

M. Jeff Philipp: C'est une question très importante. Au cours des 15 dernières années, nous avons participé à toutes les enchères publiques. Nous n'avons jamais eu de succès, même avec les mises de côté. La manière dont le spectre est distribué pose de réels problèmes. Une fois qu'on détient une licence... et quelqu'un a demandé plus tôt en quoi c'est utile pour les Canadiens s'il n'y a pas de déploiement. D'autre part, quiconque fait le calcul peut constater qu'on ne peut offrir un service de 50 en aval et de 10 en amont pour un taux de 25:1 à moins d'avoir une très grande part du spectre. On ne peut simplement pas offrir une telle largeur de bande parce qu'il s'agit d'abonnés aux services mobiles. C'est impossible. Ce n'est pas comme la fibre optique jusqu'au domicile.

Les enchères du spectre sont essentielles. Nous avons beaucoup écrit sur la façon dont elles se déroulent, et je suis sûr que M. Proctor aimerait en dire un peu plus à ce sujet dire. Nous avons un point de vue complètement différent. Notre entreprise est un très petit exploitant. Il s'agit d'un concurrent doté d'installations qui est ouvert. Nous avons construit nos propres installations. Nous en sommes propriétaires, mais même dans notre entente de service, nous n'empêchons pas nos clients de revendre des services, pas même nos clients au détail, et encore moins un client-grossiste.

C'est une question piège. Oui, c'est très important quand on parle d'un atout pour les Canadiens et d'une source de revenus pour garantir aux collectivités rurales du pays un accès à des services à large bande. Oui, il y a de meilleures façons de procéder, mais donner de l'argent à une compagnie de télécommunications en situation de monopole et espérer qu'elle fera différemment ce qu'elle a fait au cours des 20 dernières années n'en fait pas partie. Cela n'arrivera pas.

M. Brian Masse: Merci, madame la présidente.

Merci aux témoins.

La présidente: Merci beaucoup. Cela dit, nous avons dépassé le temps prévu et les deux derniers députés m'ont dit qu'ils étaient d'accord pour que nous nous arrêtions ici.

Je tiens à remercier les témoins d'avoir été présents aujourd'hui. Comme vous pouvez le constater, nous nous entendons tous sur l'importance non seulement de l'accessibilité, mais également de l'abordabilité des services de télécommunications. S'ils ne sont pas abordables, de nombreux Canadiens ne peuvent y avoir accès, et en tant que groupe, c'est une chose à laquelle nous travaillons. Je vous remercie beaucoup de votre aide.

J'aimerais maintenant faire le point avec les membres du Comité au sujet de notre calendrier, car nous avons bien d'autres sujets en cours. Cette semaine, soit à notre prochaine réunion de ce jeudi, nous examinerons le projet de rapport concernant la Loi sur Investissement Canada, suite à notre réunion du 10 décembre. Nous terminerons ces travaux, espérons-le. La semaine prochaine, mardi, nous accueillerons le président de l'ASPC et la ministre de la Santé, qui viendront témoigner au sujet de la fabrication d'un vaccin. Jeudi prochain, nous recevrons le ministre Champagne et la ministre Anand, et il sera de nouveau question de la fabrication d'un vaccin au Canada.

Le greffier m'a dit que nous attendons toujours des nouvelles des représentants du groupe de travail sur les vaccins pour la semaine suivante.

Bien entendu, étant donné que nous commençons l'étude sur la fabrication d'un vaccin au Canada, si les partis peuvent s'assurer de soumettre au greffier le nom de tout autre témoin qu'ils aimeraient entendre, nous nous assurerons de les inviter à participer à une réunion subséquente. Je vais voir avec le greffier le moment qui

conviendrait le mieux: le plus tôt possible, je suppose, de sorte que nous puissions commencer à communiquer avec les gens pour prévoir le tout.

Encore une fois, je demande à nos témoins d'aujourd'hui, s'ils souhaitent soumettre d'autres mémoires au Comité au sujet de l'étude sur l'abordabilité et l'accessibilité, de bien vouloir les envoyer au greffier immédiatement pour que nous puissions les prendre en compte dans la préparation de notre rapport.

Cela dit, les membres du Comité ont-ils d'autres questions? Si un changement est apporté au calendrier, je vais m'assurer que le greffier vous le communique.

Sur ce, je tiens à vous remercier tous une fois de plus.

● (1310)

[Français]

Je remercie les services d'interprétation et de TI pour leur travail acharné, comme d'habitude.

Je remercie également le greffier et les analystes de leur aide.

[Traduction]

Nous avons hâte de nous réunir tous ensemble dans une salle. Je demande à ceux qui participeront en personne sur la Colline de bien vouloir en informer le greffier à l'avance pour que nous puissions veiller à ce que tout repas qui doit être commandé le soit et à ce que nous n'en commandons pas trop, par exemple si nous en commandons pour six députés, mais qu'aucun d'entre eux ne se présente dans la salle.

Sur ce, merci beaucoup. La séance est levée.

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

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 des communes.

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.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

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

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

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.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>