



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 094 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 8 février 2018

Président

M. Dan Ruimy

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

Le jeudi 8 février 2018

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Bienvenue à tous à la 94^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous poursuivons notre étude de la connectivité à large bande dans les régions rurales du Canada.

Aujourd'hui, nous avons un groupe intéressant de participants qui se joignent à nous. Nous recevons Louis-Charles Thouin, président, préfet, Municipalité régionale de comté de Montcalm, de même que Pierre Collins, chargé de projet de Montcalm Télécom et fibres optiques.

M. Pierre Collins (chargé de projet, Montcalm Télécom et fibres optiques): Bonjour.

Le président: Nous avons John Meldrum, vice-président, Conseil de sociétés et affaires réglementaires de SaskTel. Nous l'avons tous rencontré, plus tôt, à Regina. En fait, nous avons déjeuné avec lui.

Nous avons Geoff Hogan, président-directeur général, et Donghoon Lee, partenaire de recherche, économiste, R2B2 de SouthWestern Integrated Fibre Technology.

Est-ce bien R2B2?

M. Donghoon Lee (partenaire de recherche, économiste, R2B2, University of Guelph, SouthWestern Integrated Fibre Technology): Oui.

Le président: Star Wars, l'Université de Guelph.

Des voix: Ah, ah!

Le président: Nous avons également William Chen, directeur de la Fondation Wubim.

Bienvenue à tous. Vous avez chacun sept minutes pour votre déclaration préliminaire, et nous passerons ensuite à la série de questions.

Nous allons commencer par les gens de Montcalm Télécom.

Vous êtes les premiers. Merci. Vous avez jusqu'à sept minutes.

[Français]

M. Pierre Collins: Si je comprends bien, vous voulez que nous présentions notre projet et parlions de ce que nous faisons dans les régions rurales.

Il y a plus de trois ans, la MRC de Montcalm a entamé un projet pour déployer un réseau de fibres optiques jusqu'au domicile. Il y a une quinzaine d'années, dans le cadre d'un programme de la province qui s'appelait Villages branchés, la MRC avait déjà installé une centaine de kilomètres de fibres optiques pour relier les commissions scolaires. Elle a donc voulu utiliser ce réseau et le rendre accessible à sa population.

La MRC a fait une étude détaillée pour connaître le nombre de résidants et de résidences qui étaient mal desservis sur son territoire: c'était le cas pour 7 100 des 22 000 résidences. Ces données étaient très différentes de celles que possédait le gouvernement canadien. Les fournisseurs de service locaux prétendaient que la région était bien desservie, mais notre vérification auprès des résidants de la municipalité nous a appris que la vitesse minimale n'était pas atteinte.

Le projet avait des composantes financières et technologiques. Un financement de 12,9 millions de dollars a été obtenu par la MRC au moyen des processus habituels pour ce genre d'installations, et ce montant a été autorisé par le ministère québécois des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire et la MRC.

Un premier programme fédéral de subvention, Un Canada branché — Canada numérique 150 est venu appuyer ce projet de façon assez importante. Nous avons déposé une demande de subvention auprès du ministère à l'époque, Industrie Canada, et le projet de Montcalm a été retenu pour son excellence. Nous avons obtenu 4,7 millions de dollars de subventions, ce qui était le montant le plus important à être accordé pour une entreprise qui n'existait pas encore à l'époque. En effet, la MRC était encore en train de mettre sur pied un organisme sans but lucratif pour construire le réseau.

C'est un projet que la MRC a à coeur, qui est réalisé par et pour les citoyens, et qui est mené par un organisme sans but lucratif constitué de quatre non élus et de quatre élus. À l'heure actuelle, le projet est en cours de réalisation.

Nous sommes peut-être bien placés pour vous expliquer ce qui est important pour nous, c'est-à-dire une contrainte opérationnelle à notre projet: les droits de passage. Depuis plus de 30 ans, le domaine des télécommunications ne cesse d'être déréglementé au pays, ce qu'illustrent les décisions historiques qui ont été prises en 1985, 1987, 1990 et 1992, notamment. Le CRTC a vu d'un oeil très favorable la compétition en matière de télécommunications et d'innovations au Canada. Il reste cependant un dernier obstacle: les droits de passage. Les structures de soutènement appartiennent aux propriétaires titulaires, ceux qui ont construit les réseaux et qui en gèrent l'accès.

Pour réussir en télécommunications, la règle n° 1 est d'obtenir des droits de passage. Il nous est encore très difficile d'avoir accès aux structures de soutènement dans notre province parce que le parc de poteaux est divisé à parts égales entre Hydro-Québec et Bell Canada. De plus, nous devons moderniser ces réseaux à nos frais: le dernier à y demander accès est responsable des coûts de rénovation de ces structures. Cela nous oblige régulièrement à enfouir les fibres et à utiliser des moyens de communication et de transmission beaucoup plus dispendieux, ce qui nous empêche de progresser aussi vite et aussi loin que nous l'aimerions.

Je ne sais pas combien de temps il me reste, et je pourrais fort probablement continuer de vous parler de cela pendant de nombreuses heures.

Voilà où nous en sommes. Le réseau est en construction. La MRC a décidé de l'exploiter et elle aura un réseau de fibres optiques jusqu'au domicile.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose, monsieur le préfet?

• (1535)

M. Louis-Charles Thouin (président, préfet, Municipalité régionale de comté de Montcalm, Montcalm Télécom et fibres optiques): Nous parlons de 535 kilomètres de fibres. Comme M. Collins l'a dit, il y avait déjà un réseau de 100 kilomètres. Nous y avons ajouté 535 kilomètres afin de brancher chaque maison et de desservir tous les citoyens qui sont peu ou mal desservis à l'heure actuelle.

Cela fait le tour de la question, dont nous avons fait un bon résumé.

M. Pierre Collins: C'était un résumé très rapide.

M. Louis-Charles Thouin: Vous semblez bien connaître le dossier.

Le président: Merci beaucoup.

[Traduction]

Nous allons maintenant passer à John Meldrum, à Regina.

Vous avez jusqu'à sept minutes.

M. John Meldrum (vice-président, Conseil de sociétés et affaires réglementaires, SaskTel): Merci de m'offrir la possibilité de témoigner devant le Comité.

J'ai le plaisir de travailler pour SaskTel depuis plus de 40 ans, dont 30 en tant que cadre supérieur. J'ai vu notre société d'État offrir pour la toute première fois le service de ligne individuelle, le service cellulaire et Internet partout dans la province. Provenant de la province la plus rurale du Canada, nous comprenons très bien les défis liés aux besoins de nos résidents ruraux en matière d'Internet et de cellulaire.

Avant d'aborder ces défis, j'aimerais parler de la question d'un service Internet haute vitesse acceptable. À cet égard, nous appuyons la cible du Conseil de 50-10, mais nous soulignerions que, au final, ce qu'on pense de cette cible dépend de la position actuelle concernant la connectivité à Internet. Par exemple, si on dépend uniquement d'Internet par satellite, ou si le service connaît des problèmes de congestion, la plupart des gens à qui nous parlons en Saskatchewan diraient que 50-10 est utopique et qu'ils se contenteraient d'un service constant 5-1 ou 10-2. Nous notons que le CRTC reconnaît qu'il est difficile d'offrir un service 50-10 aux clients ruraux et laisse entendre que les améliorations dans les régions rurales pourraient prendre jusqu'à 15 ans. C'est une période beaucoup trop longue. Les régions rurales du Canada ont besoin d'un meilleur service Internet aujourd'hui, pas dans 15 ans.

Nous avons dû composer avec certaines réalités pour offrir ce service. Comme je l'ai dit, la Saskatchewan est la province la plus rurale du Canada en raison des grands espaces entre la plupart des résidents ruraux. Il est difficile de présenter cette réalité à des gens qui ont pour référence leurs propres régions rurales dans l'Est du Canada. Essentiellement, pensez aux distances entre les exploitations agricoles et les maisons dans les régions rurales que vous connaissez et multipliez ces distances par environ sept.

Nous avons récemment amené le service Internet DSL jusqu'à Kendal, en Saskatchewan, un village de 77 personnes. Même si Kendal est située au milieu de terres agricoles productives et que d'autres villes et villages se trouvent le long de l'autoroute à tous les 13 kilomètres, la plus grande ville dans le secteur est Indian Head, qui compte 1 900 personnes, et est située à environ 35 kilomètres sur une route de section. Après cette ville, c'est Regina, à 80 kilomètres. Le problème que cela représente pour nous, c'est que, en télécommunications, l'absence de densité et les distances entre les groupes de personnes font augmenter les dépenses en immobilisations par habitant desservi. Nous avons surmonté de nombreux problèmes pour nous adapter à la situation actuelle en Saskatchewan, où toutes les collectivités, quelle que soit leur taille, reçoivent un service Internet sans fil et pratiquement n'importe quelle ville de bonne taille a un service cellulaire adéquat; nous avons récemment annoncé un plan pour étendre le service cellulaire aux petites villes.

Le réseau fédérateur, la liaison terrestre, est la pierre angulaire de notre service Internet. Nous continuons à investir massivement dans les installations du réseau fédérateur, installations qui sont rendues accessibles à nos concurrents à des prix qui incluent une « surveillance de la réglementation ». Ce travail ne sera jamais complètement terminé, car le trafic de données continuera d'augmenter, et nous continuerons de devoir investir. Mais aujourd'hui, à l'exception de quelques routes du réseau fédérateur non rentables qui font partie d'une demande de financement en vertu de Brancher pour innover, notre réseau fédérateur répondra à nos besoins actuels jusqu'à ce que nous ayons besoin de plus de capacité.

Pour le service de ligne terrestre, le prochain grand défi est les installations du « dernier kilomètre ». S'il s'agit d'un service filaire, alors nous avons besoin de l'installation de plus de fibre optique et de plus de sous-répartiteurs et, au final, pour pouvoir atteindre la cible de 50-10, fibre optique jusqu'aux locaux de l'abonné. Nous avons récemment installé de la fibre optique à Rosthern, en Saskatchewan, au coût de 1,8 million de dollars pour 1 083 résidences. C'est 1 700 \$ par résidence. Nous n'aurons pas tous les clients parce qu'il y a un câblodistributeur concurrent dans cette ville. Pour un service sans fil fixe, tout revient au spectre de fréquences, et non pas à celui du service cellulaire. Dans les régions rurales de la Saskatchewan, nous avons beaucoup de spectres de fréquences cellulaires. Nous avons besoin du spectre non cellulaire, lequel limite notre capacité de répondre aux demandes des clients.

Pour ce qui est du service cellulaire, nous travaillons beaucoup sur les aspects économiques d'élargir le service cellulaire pour servir nombre de régions de la Saskatchewan qui ne reçoivent pas ou peu de services. Pour aller droit au but, chaque région qui n'est pas desservie a besoin d'une nouvelle station cellulaire alimentée par des câbles de fibre optique et de l'équipement qu'on doit installer sur le site de la station. En moyenne, une station cellulaire coûte 1 million de dollars. Essentiellement, la plus grande partie de l'expansion n'est pas rentable en raison du nombre relativement faible de personnes à proximité de ces nouvelles stations. Je désire vous rappeler que le spectre de fréquences cellulaires ne pose pas du tout problème. Nous avons l'ensemble de notre spectre de fréquences cellulaires non utilisé disponible pour ces stations. Ce sont plutôt les dépenses initiales élevées en immobilisations qu'engendre la construction d'une station.

J'ai quatre recommandations sur ce dont nous avons besoin.

● (1540)

D'abord, pour le service Internet sans fil fixe, nous avons besoin de plus de spectre de fréquences qui convient à un service Internet sans fil fixe. Actuellement, notre offre de service sans fil fixe est restreinte pour ce qui est du spectre de fréquences, et nous avons cessé d'offrir le service cellulaire dans un certain nombre de secteurs. Au final, en l'absence de changements en ce qui a trait à l'utilisation du spectre technologique ou à l'attribution de spectres de fréquences, nous ne voyons pas de voie permettant d'atteindre le service Internet sans fil fixe 50-10.

En second lieu, les régions rurales du Canada ont besoin d'un autre programme en plus de celui du CRTC: 750 millions de dollars, moins l'argent prévu pour un satellite pour le Grand Nord est une goutte d'eau dans l'océan. Les échanciers actuels pour les régions rurales éloignées supposent essentiellement que le fossé numérique entre les régions rurales et les régions urbaines du Canada continuera de se creuser.

Ensuite, pour répondre au besoin futur en matière de vitesse, il faudra installer de la fibre optique, au final, pour autant de clients que le Canada peut se permettre; dans les endroits où la fibre optique est inabordable, les clients devront être desservis par un service sans fil fixe ou par satellite. Cela signifie que, pour ce qui est de la fibre optique, nous aurons besoin d'une contribution pour dépenses en capital destinée aux endroits qui sont presque rentables. Quant aux endroits qui ne sont pas du tout rentables, en plus de ce type de contribution, on aura besoin de soutien financier continu.

Enfin, dans les régions qui reçoivent peu ou pas de service cellulaire, on aura également besoin d'une contribution pour dépenses en capital pour celles qui sont presque rentables, et — encore une fois, pour les régions très peu peuplées — on aura besoin d'un programme continu de subvention parce que le capital destiné au service cellulaire ne s'arrête pas à l'installation initiale, et ce capital n'est pas rentable non plus.

Le président: Excellent. Merci.

Nous allons passer à M. Hogan de SouthWestern Integrated Fibre Technology.

M. Geoff Hogan (président-directeur général, SouthWestern Integrated Fibre Technology): Nous remercions le Comité du temps qu'il nous accorde aujourd'hui.

Chez SWIFT, dans la région du Sud-Ouest de l'Ontario, nous croyons que la large bande devrait vraiment être un service essentiel. Sans elle, nous ne pouvons pas participer à l'économie moderne

d'aujourd'hui. Nous croyons que, à l'heure actuelle, SWIFT est la solution toute désignée pour le Sud-Ouest de l'Ontario.

Je ne vais pas lire toute la diapositive, mais nous avons actuellement beaucoup de régions mal desservies. La densité peut être légèrement plus élevée que celle de la Saskatchewan, mais de peu dans nombre de régions rurales du Sud-Ouest de l'Ontario. Nos résidents ont un accès inégal aux services numériques. Nos résidents urbains ont un bien meilleur accès que nos résidents ruraux, ce qui signifie, encore une fois, un meilleur accès à l'éducation, aux soins de santé, aux services gouvernementaux, à tout.

Même les vaches portent maintenant un Fitbit. Nos communautés agricoles dépendent beaucoup de la technologie. Les personnes des milieux les plus reculés ont besoin d'autant ou, probablement, de plus de large bande que leurs homologues urbains, parce qu'elles doivent se rendre plus loin en automobile pour accéder à des services lorsqu'elles n'ont pas de large bande.

Il y a également les besoins urbains. Un membre de SWIFT construit un centre de données à Cambridge. Le client n'a pas assez de fibre optique pour le construire dans notre triangle technologique du Sud-Ouest de l'Ontario.

C'est un gros problème. Comment SWIFT peut-elle le résoudre? Notre zone d'attraction commerciale, la région de notre projet, compte 10 % de la population du Canada. Nous avons un modèle de la demande globale. Nous avons des membres qui se joignent à notre organisation et nous sommes chargés de l'approvisionnement en leur nom. Lorsque nous allons voir les fournisseurs — nous avons maintenant 1 500 emplacements aujourd'hui et nous espérons en avoir 3 000 d'ici le mois de mai ou le mois de juin —, c'est ce que nous mettons sur la table dans le but que, lorsque les fournisseurs soumissionnent pour la prestation de services, ce ne soient pas seulement les fournisseurs actuels qui soumissionnent, mais également, possiblement, de nouveaux fournisseurs dans la région. Cela augmente la concurrence, ce qui résoudra, nous l'espérons, le problème à long terme dans ces régions rurales. S'il y a plus de concurrence, le marché se portera bien.

Nous prenons des décisions fondées sur les faits. Nous y viendrons dans une seconde pour ce qui est de la relation avec l'Université de Guelph.

Pour seulement vous donner un bref aperçu d'où nous nous trouvons, pour les gens qui ne viennent pas de l'Ontario, nous avons 14 Premières Nations dans notre zone d'attraction commerciale dans le Sud-Ouest de l'Ontario et environ 25 % de la population de l'Ontario.

J'ai parlé de notre modèle de la demande globale. Nous sommes une organisation axée sur les membres. Nous avons des membres des secteurs public, privé et agricole et de toutes ces organisations qui ont besoin de connectivité. Nous allons utiliser cette demande globale pour avoir davantage notre mot à dire aux fournisseurs lorsque nous pénétrerons les marchés publics. Un processus est en cours à l'heure actuelle.

Les municipalités qui ont lancé ce projet ont 17 millions de dollars jusqu'à maintenant, et notre cible est de 18 à 20 millions de dollars pour le projet. Les municipalités sont déterminées à aider leurs résidents et désirent établir un partenariat avec les gouvernements fédéral et provincial afin d'offrir des services à leurs résidents.

Juste pour vous donner un échantillon de nos membres, nous avons quatre Premières Nations qui se sont déjà jointes au projet et, comme je l'ai dit, il y en a 14 dans notre groupe. Elles font face aux mêmes défis que nos résidents ruraux. Leurs étudiants du secondaire ne peuvent pas faire leurs devoirs lorsqu'ils sont à la maison. Ils peuvent les faire à l'école, mais lorsqu'ils reviennent à la maison, ils doivent aller au McDonald pour télécharger leurs devoirs, et c'est vraiment, à mon avis, inacceptable au Canada.

Nous avons un partenariat vraiment unique avec l'Université de Guelph. Il y a environ trois professeurs qui font une recherche sur la large bande au Canada, et Helen Hambly est l'une d'eux. M. Jamie Lee est également avec nous ici aujourd'hui.

Il est très important pour nous de mesurer l'efficacité de l'investissement public, dans le cadre duquel on offre des mesures incitatives au secteur privé afin d'améliorer la large bande. Nous effectuons une étude longitudinale. Nous avons commencé à recueillir des données en 2012. Au terme de notre programme, en 2021, nous devrions avoir des statistiques très intéressantes. Jamie en parlera dans un moment.

Nous recueillons des données de trois principaux ensembles de données. Il y a le secteur MSPEH, y compris tous les endroits publics parce que ce sont eux qui fournissent le plus de revenus aux fournisseurs au début du projet. Nous avons recueilli les données des fournisseurs. Nous savons où se trouvent toutes les fibres optiques des fournisseurs dans le Sud-Ouest de l'Ontario. Nous les avons cartographiées dans un SIG. Nous recueillons également des données des secteurs résidentiel, agricole et commercial au moyen d'un mécanisme de sondage par l'intermédiaire de l'Université.

Je poursuis en vous donnant un bref aperçu des données que nous avons recueillies; nous avons recueilli les données des fournisseurs en vertu d'accords de divulgation parce que, évidemment, Bell ne souhaite pas divulguer à Rogers l'endroit où se trouvent ses infrastructures. Il s'agit d'un aperçu ventilé des données que je vous montre maintenant sur la diapositive. C'est le comté de Middlesex au centre du Sud-Ouest de l'Ontario. Les régions en bleu se trouvent dans un rayon de 500 mètres de la fibre optique, et les régions en jaune sont plus loin. On ne peut pas offrir de service sans fil de haute qualité sans que la station soit connectée à la base avec de la fibre optique. Vous pouvez voir que les gens dans les régions en jaune ici sont grandement désavantagés. Cela montre en réalité la situation du comté de Middlesex sous un meilleur jour parce que la fibre optique installée dans le comté peut ne pas posséder une capacité suffisante pour arriver à connecter les gens.

• (1545)

Je vais maintenant laisser la parole à M. Lee, qui va parler un peu de notre analyse des résultats économiques.

• (1550)

M. Donghoon Lee: Merci, Geoff.

Bonjour à tous. Comme j'ai environ une minute, je serai bref.

À R2B2, nous avons réalisé des estimations préliminaires des avantages économiques, à savoir le surplus du consommateur et du travailleur à distance. Selon l'estimation du surplus du consommateur, le bénéfice privé net pour les consommateurs va essentiellement de 2,6 à 6,5 milliards de dollars. Dans le cadre de notre recherche continue, nous serons en mesure de fournir des estimations plus précises. À l'heure actuelle, les estimations sont plutôt larges, mais grâce notre recherche, nous serons en mesure d'en fournir des plus précises.

Veillez également noter qu'il ne s'agit pas réellement du bénéfice net pour la société. Pour estimer ce bénéfice ou son équivalent, c'est-à-dire le rendement des investissements dans la large bande du point de vue de la société, nous devrions attribuer un coût social au total des bénéfices pour la société. C'est ce que nous espérons vraiment déterminer dans un avenir proche. Je crois qu'il s'agit de la question la plus importante à R2B2.

Je vais maintenant présenter rapidement un autre type de bénéfice que nous avons estimé, soit le surplus du travailleur à distance. Vous pouvez voir à l'avant-dernière ligne, les bénéfices qui pourraient être très importants pour le travailleur à distance moyen... de 10 000 à 30 000 \$.

Parmi les autres analyses économiques de la large bande menées dans le cadre de notre recherche, notons l'effet de la large bande sur les salaires, les revenus, la valeur des propriétés et ainsi de suite. À R2B2, les sujets de recherche s'appliquent également à d'autres domaines, comme l'agriculture de précision, les soins de santé, entre autres.

Merci.

M. Geoff Hogan: J'en suis à sept minutes. Voulez-vous que je m'arrête, monsieur le président?

Le président: Vous avez dépassé vos 7 minutes de 16 secondes, mais cela ne pose pas de problème.

Des voix: Ah, ah!

Le président: C'est très bien. Aviez-vous terminé?

M. Geoff Hogan: J'aurais besoin d'encre encore une minute.

Le président: Je vais vous donner 30 secondes. Il faut conclure.

M. Geoff Hogan: D'accord. La façon dont nous abordons la situation, c'est de prendre une région rurale typique où il y a déjà de la fibre optique et beaucoup de services, et nous augmentons cette fibre optique avec une fibre optique que nous subventionnons, laquelle appartiendra au secteur privé. L'élément clé dans tout cela, c'est que la nouvelle fibre optique aura une très grande capacité, et il y aura un accès à cette fibre à chaque kilomètre. Cela commence à montrer l'utilité, pour le secteur privé, de connecter les gens qui se trouvent le plus près de la fibre optique... ceux qui se trouvent dans les régions de l'image indiquées en orange. C'est le modèle que nous avons. Au fil du temps, nous allons remplir les régions en noir jusqu'à ce que tout le monde soit connecté.

C'est notre modèle. En résumé, nous avons une solution fondée sur les faits. Nous tirons profit de la voix de nos 3,5 millions d'Ontariens qui sont membres. Nous optimisons l'investissement actuel en infrastructure à large bande. Nous tentons de créer un accès universel et équitable à tous les services.

Le président: Je suis heureux de vous avoir donné plus de temps. Merci beaucoup.

Ensuite, nous avons M. Chen de la Fondation Wubim.

Comment prononcez-vous « Wubim », monsieur Chen?

M. William Chen (directeur, Fondation Wubim): Il s'agit de la Fondation « Wou-bim ». Ne vous en faites pas. Tout le monde le prononce mal. Je l'ai mal prononcé pendant la première année.

Le président: D'accord. Vous avez jusqu'à sept minutes.

M. William Chen: Merci, monsieur le président. Mon nom est William Chen, et je suis ici au nom de la Fondation Wubim. Nous sommes une organisation sans but lucratif située à Vancouver, en Colombie-Britannique, qui défend l'intérêt public dans le domaine du développement des télécommunications, de la société civile et de l'édition savante.

En premier lieu, j'aimerais remercier le Comité de nous avoir invités à participer à cette étude. Mon organisation souhaite répondre seulement à la première question sur ce qui constitue un service haute vitesse acceptable.

Jusqu'à maintenant, bon nombre des mémoires présentés dans le cadre de cette étude portent sur les valeurs numériques de la vitesse, principalement la vitesse 50-10 établie par le CRTC. Toutefois, ce chiffre est insuffisant pour définir adéquatement ce qu'est un service haute vitesse acceptable au Canada. On ne peut pas limiter un service haute vitesse acceptable à un ensemble de chiffres. Cela ne fonctionne tout simplement pas.

Selon nous, pour qu'un service haute vitesse soit acceptable, les utilisateurs d'Internet doivent pouvoir tirer le meilleur parti de leur connexion. Ils ne devraient pas avoir à constater que certaines de leurs activités sont plus lentes ou volontairement ralenties ou restreintes, ou se heurter à des limites de données arbitraires qui les empêchent de mener à bien certaines activités à l'aide d'Internet.

Un service haute vitesse est acceptable seulement s'il est véritablement utilisable et non pas parce qu'il s'agit d'un service public « accessible », mais en réalité inutilisable. On ne considérerait pas un service d'hydroélectricité comme acceptable si l'entreprise qui l'offre vous empêchait d'utiliser votre réfrigérateur parce qu'il consomme beaucoup trop d'électricité.

Deux enjeux se rapportent à ce domaine: la neutralité de l'infrastructure de télécommunications, aussi connue comme la neutralité du Net, et les limites arbitraires de données. La neutralité du Net est le principe de base selon lequel tous les fournisseurs de services Internet doivent traiter tout le contenu sur Internet de manière égale, qu'il s'agisse d'un article de nouvelles, d'une émission de télévision diffusée en mode continu, d'un ensemble de données de recherche ou de tout autre type de contenu, parmi les millions qui existent possiblement sur Internet.

Dans le cadre d'un régime réglementaire qui défend la neutralité du Net, les fournisseurs de services Internet ne bloqueraient pas ni ne ralentiraient délibérément l'acquisition et les services de certains types de contenu et ne feraient pas non plus de discrimination à cet égard. Ce principe est essentiel dans la mesure où la neutralité du Net favorise la concurrence et permet aux Canadiens d'accéder à des services nouveaux et novateurs, comme la diffusion en continu sur demande, qui peuvent être offerts grâce aux innovations technologiques importantes des dernières années.

Vu la croissance des collectivités et l'évolution des types de contenu qui nécessitent désormais des spécifications plus élevées quant à la largeur de bande, les fournisseurs de services Internet qui ont peu d'intérêt ou qui sont peu pressés à améliorer l'infrastructure à large bande en milieu rural ou qui ont peu d'esprit d'initiative pour le faire abandonneront tout simplement les Canadiens des régions rurales. L'infrastructure de télécommunications actuelle deviendra congestionnée par la demande de service accrue relative aux innovations technologiques.

Afin de maintenir la qualité du service à un niveau de base et d'assurer une utilisabilité continue, les fournisseurs de services Internet feront fort probablement preuve de discrimination à l'égard de certains types de contenu qui nécessitent une utilisation

supérieure de la bande passante, comme les activités menées par l'industrie de la vidéo sur demande, le secteur des soins de santé et les chercheurs. À cette fin, ils ralentiront délibérément ces types de contenu ou bloqueront même complètement l'ensemble du contenu.

Une atteinte à la neutralité du Net est similaire au fait d'aller sur un terrain de golf et de seulement pouvoir jouer avec un fer droit. En outre, si vous utilisez un autre bâton de golf, la sécurité va vous arrêter.

À l'heure actuelle, le Canada applique un robuste régime réglementaire pour le secteur des télécommunications qui limite considérablement les atteintes potentielles à la neutralité du Net. Cependant, il y aura presque inévitablement des tentatives afin de renverser ce régime réglementaire ultérieurement, et les collectivités rurales seront les premières à souffrir de l'adoucissement des règlements qui protègent la neutralité du Net. Cette situation s'explique probablement par le fait que les fonds consacrés aux initiatives de développement de l'infrastructure de télécommunications dans le Canada rural sont principalement à court terme.

Ces programmes ont pour objectif de mettre immédiatement en place l'infrastructure. Ils ne mettent toutefois pas l'accent sur le besoin d'établir un plan de développement durable à long terme de l'infrastructure de télécommunications existante pour qu'elle s'adapte aux innovations technologiques et aux normes de vitesse à large bande de plus en plus élevées.

La deuxième préoccupation que nous portons à votre attention est celle des limites de données arbitraires, qui existent également dans un domaine similaire à celui de la neutralité du Net. Les limites de données sont simples, car il s'agit tout simplement de limites quant à l'utilisation maximale de la large bande par un consommateur. En l'absence d'investissements soutenus dans les infrastructures de télécommunications rurales et d'un aménagement continu de celles-ci, les fournisseurs de services Internet qui arrivent difficilement à maintenir la qualité de base du service décideront possiblement d'imposer des limites de données arbitraires aux consommateurs de services à large bande.

Ces limites de données arbitraires toucheront tous les résidents des collectivités rurales en restreignant les utilisations possibles du service à large bande pour certains consommateurs, mais nuiront tout particulièrement aux institutions publiques comme les centres communautaires, les administrations municipales, les hôpitaux, les bibliothèques publiques, les écoles et les installations de recherche. Ces institutions, que ce soit en raison de leur taille ou de leur vocation, devront négocier des ententes spéciales ou payer des coûts exorbitants afin de maintenir leur service à large bande dans un état utilisable.

La seule façon de prévenir les atteintes à la neutralité du Net ou l'adoucissement des règlements connexes et de veiller à l'avenir à ce que les utilisateurs de large bande en milieu rural puissent tirer le meilleur parti du service qui leur est fourni est d'établir un plan concret à long terme qui permettra de s'assurer que les fournisseurs de services Internet réinvestissent dans l'amélioration de l'infrastructure de télécommunications des régions rurales.

• (1555)

La solution la plus efficace serait de maintenir une concurrence, mais cette dernière est difficile à établir ou à accroître en réalité en raison de la faible densité des populations et du manque général d'utilisateurs principaux dans les collectivités rurales.

Il serait également efficace d'accorder la priorité à l'appui financier, aux mesures de soutien et au financement de l'infrastructure de télécommunications des fournisseurs de services Internet à but non lucratif, des administrations municipales, des sociétés d'État et des coopératives, car un mandat à l'égard des organisations à but non lucratif aiderait à assurer le réinvestissement de tous les profits dans l'amélioration de la connectivité à large bande dans les régions rurales.

De plus, la dernière solution que nous proposons est une intervention du gouvernement, principalement au moyen de la mise en place de règlements permanents sur la neutralité du Net et les limites de données arbitraires, et le maintien d'un financement et d'incitatifs pour les fournisseurs de services Internet grâce auxquels ils pourront dispenser et améliorer leurs services dans les collectivités rurales.

En résumé, ce qui constitue un service haute vitesse acceptable ne se définit pas seulement par des chiffres. Un service haute vitesse acceptable est un service qui est pleinement utilisable par les consommateurs de services à large bande, ne fait aucune discrimination quant à la façon dont sont manipulés certains types de contenu et est exempt de limites de données arbitraires. Les atteintes à la neutralité du Net et l'imposition de limites de données sont des pratiques nuisibles pour l'innovation, l'industrie, les institutions rurales et les entreprises locales au Canada, mais surtout pour les Canadiens des régions rurales. Le seul moyen d'éviter tout changement du genre au régime réglementaire est d'assurer l'aménagement continu et soutenu de l'infrastructure de télécommunications dans les régions rurales, grâce à la concurrence, à la priorité du financement des fournisseurs de services Internet communautaires à but non lucratif et à l'intervention du gouvernement.

Merci.

• (1600)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer directement à la série de questions.

Monsieur Longfield, vous avez sept minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être ici, de la côte Ouest jusqu'en Saskatchewan, en Ontario et au Québec.

La connexion des Canadiens est une des choses que nous examinons. J'écoute les différents exposés aujourd'hui et je pense au rôle des organisations à but non lucratif et à la façon dont on peut élargir cela à plus grande échelle.

Monsieur Collins, votre organisation à but non lucratif gère-t-elle un modèle évolutif? Savez-vous si ce modèle a fonctionné ailleurs?

M. Pierre Collins: Est-ce évolutif? Une des choses qui sont très importantes dans notre cas, c'est qu'on a décidé de servir seulement le territoire de la MRC, alors, lorsqu'on a créé l'organisation à but non lucratif, il n'y avait aucun plan visant à élargir le service et à servir d'autres collectivités. Au sein de la collectivité, nous planifions actuellement de servir seulement les résidents qui ne sont pas bien servis, mais nous finirons par donner un accès à 22 000 résidents, et, par conséquent, cela deviendra encore... Jusqu'à ce qu'on ait utilisé complètement la subvention, nous sommes limités quant à la façon dont nous dépensons cet argent: c'est pour servir les résidents qui ne sont pas bien servis. Une fois que ce sera fait, nous n'aurons aucune limite pour étendre notre réseau vers d'autres endroits où nous pourrions garantir la santé financière de l'organisation à but non lucratif.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Je vais un peu plus à l'ouest, en Ontario; il est bon de vous revoir, monsieur Hogan. Vous avez fait un excellent travail pour résumer en environ huit minutes l'exposé de deux heures que j'ai vu à l'Université de Guelph.

Vous parlez du modèle de SWIFT comme d'un modèle d'affaires. Selon vous, comment pourrait-on utiliser ce modèle dans d'autres collectivités? S'agirait-il d'un plus grand modèle ou de multiples modèles de ce que vous faites?

M. Geoff Hogan: Selon moi, SWIFT est un projet très régional. Il couvre une grande partie de la population canadienne, mais il s'agit en fait d'un secteur assez dense. Nous proposons un modèle à but non lucratif et nous ne possédons pas l'infrastructure, mais nos besoins, qui sont ceux de la collectivité, sont pris en considération. Il n'y a pas que les résultats des fournisseurs qui orientent la prise de décisions.

Quant à la question de savoir si nous prendrions de l'expansion, je pense que nous pourrions étendre nos services un peu plus dans certaines autres régions rurales adjacentes à notre zone desservie, mais plus loin que cela, je pense qu'il faudrait reproduire le processus plutôt que l'élargir, puisque la surface devient trop grande.

L'un des éléments importants, selon moi, tient au fait qu'il y a des régions urbaines et des régions rurales dans le secteur, et il y a une relation symbiotique entre les deux, un peu comme avec une commission scolaire, par exemple. Habituellement, le bureau de la commission scolaire est situé au centre d'une région urbaine, et toutes les écoles sont éloignées. Les organisations veulent se brancher sur un seul fournisseur ou deux très bons fournisseurs plutôt qu'un, donc, selon moi, cette combinaison est un aspect important du modèle pour nous permettre de générer plus de fonds au fil du temps.

M. Lloyd Longfield: Pendant le peu de temps qui nous est imparti, l'un des éléments que j'ai remarqués dans les renseignements plus détaillés, mais aussi protégés que vous avez présentés montrait que, à certains points de connexion, certains fournisseurs seraient plus appropriés que d'autres. Par conséquent, plutôt que de passer par un processus d'appel d'offres ouvert, il serait logique pour certains fournisseurs de couvrir le reste de la distance qui les sépare des petites collectivités qui entourent l'endroit où ils offrent déjà des services.

Le système d'approvisionnement est un aspect sur lequel il faudrait nous pencher. Pourriez-vous nous faire des commentaires à ce sujet?

M. Geoff Hogan: Nous suivons les lignes directrices générales du secteur public en matière d'approvisionnement, certainement, parce que nous sommes financés à même les fonds publics. Nous avons réparti notre grand secteur en environ 30 plus petits secteurs de sorte que les petits fournisseurs arrivent à soutenir la concurrence des grands fournisseurs lorsque nous publions les demandes de proposition. Notre objectif final est d'avoir beaucoup de fournisseurs très efficaces qui ont accès au financement afin que nous puissions avoir un système avec beaucoup de concurrence. Aussitôt qu'il y aura plus de concurrence, le marché devrait commencer à évoluer par lui-même. La situation oligopolistique dans laquelle nous sommes actuellement nuit à la concurrence.

M. Lloyd Longfield: C'est un point que vous avez soulevé, monsieur Chen, lorsque vous vous êtes penché sur les travaux que vous faisiez en Colombie-Britannique sur les bénéfiques pour la société et les autres bénéfiques dans le cadre du processus décisionnel. Aviez-vous autre chose à ajouter sur le sujet?

•(1605)

M. William Chen: Les organismes à but non lucratif fonctionnent dans une certaine mesure, mais ils sont particulièrement efficaces dans des secteurs qui sont peu ou pas desservis. Je ne dirais pas que les fournisseurs de services Internet communautaires travailleraient aussi efficacement dans une région urbaine où la concurrence est considérable. Les organismes sans but lucratif sont efficaces en ce sens qu'ils ont un mandat selon lequel ils doivent desservir les collectivités visées par leur mandat. Par ailleurs, les organismes sans but lucratif ne sont pas motivés par le profit absolu, ils ne prendront pas nécessairement les décisions les plus efficaces ou rentables en matière d'investissement. Nous avons vu des cas en Colombie-Britannique où les fournisseurs de services Internet communautaires, ayant un mandat sans but lucratif, n'ont pas réussi à combler leurs attentes et ont effectivement fait faillite. Cela a laissé certaines collectivités rurales dans une situation encore pire, mais ces organismes sont une solution efficace lorsqu'il n'y a pas suffisamment de concurrence dans le secteur privé.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Avec la minute qu'il me reste, je veux me tourner vers SaskTel et vous demander de quelle manière vous travaillez avec les organismes sans but lucratif en Saskatchewan. De quelle façon travaillez-vous avec les petits fournisseurs qui doivent accéder à vos tours ou à vos services?

M. John Meldrum: Nos tours sont réglementées par le CRTC et Industrie Canada. Nous travaillons avec ces entités par l'entremise de notre groupe de fournisseurs d'accès de gros soit pour leur donner accès à nos tours, soit pour leur fournir ce dont ils ont besoin en matière de réseau de base et ce genre de choses. Le meilleur exemple d'organisme sans but lucratif de notre côté serait probablement Access Communications. Il s'agit d'une coopérative de câblodistribution qui dessert un grand nombre de petites villes que nous desservons également.

M. Lloyd Longfield: Merci.

Je veux simplement remercier tout le monde, et je vais céder les huit secondes qu'il me reste au président.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons entendre M. Lloyd. Vous avez sept minutes.

M. Dane Lloyd (Sturgeon River—Parkland, PCC): J'aimerais commencer en remerciant tous les témoins d'aujourd'hui d'être venus.

Les commentaires de M. Meldrum me touchent de près. Je passe beaucoup de temps dans certaines de ces petites villes des régions rurales de la Saskatchewan dont ils parlaient. J'ai une résidence qui ne possède même pas de ligne téléphonique, donc j'en sais quelque chose. J'ai bien apprécié qu'il dise en toute franchise qu'un des grands problèmes dans ce dossier est l'argent. Il s'agit de coûts d'immobilisation et de coûts permanents liés à la durabilité.

Je me demandais de quelle manière votre entreprise travaillait avec les grands joueurs. Quelle est l'interaction entre les sociétés d'État, les organismes sans but lucratif et les entreprises comme Telus et Rogers?

M. John Meldrum: Parlant de service cellulaire, nous sommes le quatrième fournisseur en importance dans la province, il y a donc un marché extrêmement concurrentiel ici en matière de service cellulaire. Toutefois, au bout du compte, Bell et Telus utilisent notre réseau, donc ils revendent en réalité le service de SaskTel. Rogers a son propre réseau, mais il est essentiellement limité aux grandes villes et aux principaux corridors routiers.

En ce qui concerne le service Internet, les gros joueurs vont revendre notre service Internet, mais il n'y a pas de gros joueurs ayant beaucoup d'installations locales dans les centres majeurs. Shaw et Access seraient nos plus grands compétiteurs, Shaw à Saskatoon, et Access Communications à Regina.

M. Dane Lloyd: Merci.

Monsieur Hogan, je remarque que vous vous concentrez sur le corridor sud-ouest qui couvre environ 25 % de la population de l'Ontario, et environ 10 % du Canada. J'ai lu récemment que Bell fait la publicité de sa fibre optique dans toutes les résidences de la région de Toronto, je crois. Pourriez-vous formuler des commentaires à propos de ce genre d'initiative?

M. Geoff Hogan: L'an dernier, Bell Canada a annoncé qu'elle dépensait 1,1 milliard de dollars à Toronto, et elle vient tout juste d'annoncer une dépense de 50 millions de dollars à Sarnia, et de 45 millions de dollars à Windsor. Vous remarquerez les similarités, en ce sens qu'elle dépense dans des zones urbaines à forte densité. De fait, même à l'intérieur de la frontière de la ville de Sarnia, il y a des régions rurales, et Bell n'installe pas de fibre optique dans les foyers de ces régions. Cela nous ramène vraiment au rendement du capital investi. Ici, je pense que le gouvernement doit fournir des incitatifs pour qu'elle construise dans des régions qui ne sont pas rentables, parce qu'elle a une responsabilité à l'égard de ses actionnaires, et non pas à l'égard de la collectivité.

M. Dane Lloyd: Ces entreprises sont-elles ouvertes à conclure des partenariats avec des groupes comme le vôtre pour que cet accès soit élargi jusqu'aux régions rurales?

•(1610)

M. Geoff Hogan: Nous avons 28 fournisseurs qui étaient déjà qualifiés pour soumissionner à nos propositions. Notre réseau de base principal et notre regroupement... sur la rue à l'heure actuelle. Nous avons eu cinq entreprises qui se sont manifestées et qui ont présenté une soumission. Le secteur privé manifeste beaucoup d'intérêt à notre égard, mais nous avons une grosse enveloppe budgétaire de 200 millions de dollars, et il y a beaucoup d'emplacements concernés. Nos membres disent « nous voulons que vous soumissionniez ensemble pour tous ces emplacements », ce qui rend la tâche difficile aux fournisseurs existants, parce qu'ils risquent de perdre des clients s'ils ne soumissionnent pas. Par conséquent, nous employons l'approche de la carotte et du bâton. La carotte, c'est l'argent que nous avons pour vous aider à construire. Le bâton, c'est que, si vous ne soumissionnez pas, nous pourrions prendre vos meilleurs clients. C'est la façon d'amener de la concurrence sur le marché.

M. Dane Lloyd: Je comprends.

Ma dernière question s'adresse à M. Chen.

Qu'avez-vous conclu? Vous avez fait observer que certains fournisseurs de services Internet communautaires avaient échoué. Pourriez-vous expliquer les raisons pour lesquelles ils ont échoué, et nous dire quelles sont les leçons apprises quant à ce qu'il ne faut pas faire avec ces modèles?

M. William Chen: L'expansion excessive et la mauvaise gouvernance tendent à être les principaux facteurs d'échec des fournisseurs de services Internet sans but lucratif. On parle d'expansion excessive lorsqu'un fournisseur de services Internet communautaire commence à offrir des services dans une collectivité, mais qu'il décide de s'étendre de façon excessive jusqu'aux collectivités à proximité. Cela a tendance à être un problème. La mauvaise gouvernance est principalement l'incapacité de gérer efficacement des fonds, d'investir adéquatement dans l'infrastructure.

Dans une moindre mesure, je dirais que cela vient également de l'augmentation des frais de transit. En Colombie-Britannique, le transit Internet tend à être particulièrement coûteux. En fait, en ce qui concerne nombre de choses qui ont été dites jusqu'à présent à propos de la vitesse de téléchargement et de téléversement de 50-10 et les comparaisons faites avec l'Europe, où la connectivité a tendance à être beaucoup plus grande, cela est principalement attribuable aux politiques d'appairage ouvert et aux frais de transit moins élevés. La Colombie-Britannique n'a pas nécessairement la même base en place.

De façon générale, le transit Internet a tendance à être beaucoup plus coûteux. Les fournisseurs de services Internet sont parfois très réticents à l'appairage. Pour vous donner une idée de ce que c'est, l'appairage sans paiement, c'est lorsque deux fournisseurs de services Internet se connectent et s'entendent pour distribuer le transit de l'un à l'autre gratuitement, en évitant tout coût important de transit Internet. Cela a tendance à être moins important ici, puisqu'il y a moins de possibilités d'appairage. C'est Netflix qui suscite le plus d'appairage, mais nous manquons de grandes entreprises qui peuvent en faire ou qui pourraient faire diminuer considérablement les coûts du transit Internet en Colombie-Britannique, comme Facebook, ou des fournisseurs de régions continentales, comme Baidu, qui est géant là-bas, je crois. La région de l'Ontario est mieux placée pour offrir du service, puisqu'elle a plus de possibilités d'appairage.

M. Dane Lloyd: Merci.

Je crois que mon temps est écoulé.

Pourriez-vous nous en dire plus à propos de ce processus d'appairage? Vous avez lancé quelques noms comme Netflix et Facebook.

M. William Chen: L'appairage est une chose vraiment bien. Honnêtement, 90 % du temps, c'est un processus très bénéfique. C'est lorsque deux importants fournisseurs de services Internet du réseau de base s'associent pour faire de l'appairage. Ils conviennent que le transit entre les deux entités est gratuit, dans le cas de l'appairage sans paiement. Il y a aussi l'appairage payant, dans le cadre duquel les fournisseurs de services Internet peuvent facturer un taux plus bas pour qu'on se connecte directement à leur réseau. Toutefois, aux États-Unis, ce processus a été employé pour extorquer des entreprises comme Netflix et d'autres entreprises de vidéos sur demande par d'autres fournisseurs de services Internet qui refusaient de faire de l'appairage et qui faisaient ensuite payer des entreprises comme Netflix pour le transit Internet, les forçant au bout du compte à payer.

M. Dane Lloyd: Est-ce que l'appairage entre en conflit avec la neutralité du Net d'une quelconque manière?

M. William Chen: En fait, l'appairage soutient la neutralité du Net. Je ne dirais pas nécessairement qu'ils sont directement liés, mais l'appairage est un type de processus bénéfique qui, au final, est une entente mutuelle profitable aux fournisseurs de services Internet. Cela permet de diminuer les coûts de transit Internet et de s'assurer que les utilisateurs du réseau de base et de la connectivité

intermédiaire puissent utiliser facilement le réseau et qu'il y ait moins d'engorgements. En général, cela se produit durant les échanges Internet.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

D'abord, monsieur Meldrum, ce serait une négligence de ma part de ne pas reconnaître que SaskTel a été l'un des chefs de file en assurant une certaine justice quant aux décisions sur les comptes de report qui ont été prises. Pour les gens qui ne connaissent pas très bien cela, il était question d'une surfacturation des clients. Certains exploitants du secteur privé ont porté l'affaire devant la Cour suprême du Canada, ce qui a touché les clients, et SaskTel a en fait été l'un des chefs de file en matière de protection des consommateurs, donc je reconnais cet élément de l'histoire.

Au point où vous en êtes en ce moment, quelles mesures précises — à notre portée — pourraient être prises pour étendre le service dans les régions rurales? Quelle est la chose à faire maintenant? Vous avez une situation intéressante, parce que vous avez d'autres personnes qui s'appuient sur vos tours. On entend souvent parler de ceux qui essaient d'avoir accès aux tours des autres. Quelle est la différence à l'heure actuelle en ce qui concerne le fait d'essayer d'obtenir des points d'accès faciles et qui ne représenteraient pas un grand investissement? Comment peut-on connecter les gens?

•(1615)

M. John Meldrum: À l'heure actuelle, nous accordons beaucoup d'importance aux services cellulaires. J'ai écouté les autres témoins, et les gens ont tendance à ne parler que d'Internet en général, mais la téléphonie cellulaire peut vous mener très loin en ce qui a trait à la connectivité Internet. En ce moment, nous travaillons avec le gouvernement provincial pour essayer d'évaluer les coûts ou de réaliser une analyse coûts-avantages en ce qui concerne l'expansion de la téléphonie cellulaire dans les régions mal desservies de la province. Jusqu'à présent, nous constatons que cela est très problématique. Pour 1 million de dollars par station cellulaire, qui couvre peut-être 100 ou 200 personnes de plus, l'aspect économique ne fonctionne tout simplement pas.

À propos du service Internet sans fil fixe, nous sommes en train d'ajouter 34 tours en ce qui a trait aux sites. Nous avons présenté une demande dans le cadre du programme Brancher pour innover pour 17 autres tours, alors nous poursuivons l'expansion de notre de service sans fil fixe, comme le font les autres concurrents.

Je ne veux pas exagérer la mesure dans laquelle les concurrents utilisent nos installations. Ils les utilisent lorsque c'est pour eux un choix logique. Ils sont plus enclins à poser leurs installations au sommet des élévateurs à grains ou tout autre point élevé lorsqu'il est possible de le faire. Ils vont aussi faire beaucoup de connexions en série pour ensuite nous les donner à nous ou peut-être même à quelqu'un d'autre. Parfois, ils vont pénétrer dans le réseau de fibre optique national qui passe sur les chemins de fer, lorsque les chemins de fer passent par là.

M. Brian Masse: Vous ne seriez qu'une option parmi plusieurs, alors, pour l'accès à califourchon qui se fait avec d'autres fournisseurs.

Monsieur Hogan, en ce qui concerne votre accès à d'autres fournisseurs, particulièrement l'expansion de Bell et d'autres, à quel point est-il facile de travailler avec les fournisseurs? Les règles sont-elles claires? Dans la mesure où vous le pouvez, est-ce que, lors des prochaines enchères du spectre, par exemple, les conditions pourraient être plus spécifiques, et est-ce que le spectre supplémentaire inutilisé pourrait devenir superflu assez rapidement selon un type de principe de préemption?

M. Geoff Hogan: Notre projet est vraiment axé sur la fibre optique uniquement, donc nous ne parlons pas vraiment de spectre.

Mais je vais dire une chose. Nous avons été financés grâce aux Fonds des petites collectivités, et l'une des exigences est que toute infrastructure que nous finançons doit être libre d'accès. La concurrence fondée sur la mise à disposition d'installations, ce que nous avons au Canada à l'heure actuelle, ne fonctionne pas dans les régions rurales à mon avis. Nous pouvons à peine nous permettre d'installer un peu de fibre optique, comment pourrions-nous possiblement rivaliser la concurrence en en installant beaucoup? Faisons en sorte que la fibre optique que nous installons soit libre d'accès de sorte que nous puissions offrir Internet ou des services par contournement dans les foyers au moyen d'un segment de fibre optique et avoir ainsi de la concurrence — tout comme, si on fait un parallèle avec nos routes, UPS et FedEx livrent des paquets le long d'une route publique.

M. Brian Masse: C'est intéressant. Comme c'est le cas, il y a une différence entre les collectivités, même à propos de Postes Canada maintenant, en ce qui concerne le service de facteurs traditionnel.

Monsieur Chen, d'après votre expérience avec le regroupement de fournisseurs de services Internet, en termes simples, est-il possible qu'ils travaillent ensemble de manière plus approfondie? À l'heure actuelle, il y a beaucoup de concurrence dans les points chauds. Pouvons-nous nous attendre à ce que la concurrence dans ces régions soit élargie? Par exemple, si nous le permettons dans une région, on s'attend pratiquement — ou des parties des contrats concernant le nouveau spectre, et peut-être d'autres qui l'exigent — à ce que cela inclut en fait une plus grande zone géographique.

• (1620)

M. William Chen: Pourriez-vous expliquer brièvement ce que vous entendez par regroupement?

M. Brian Masse: Oui. Exactement, cela permettrait de nous assurer que, lorsque les spectres à mettre en vente aux enchères vont arriver, que nous avons des conditions concernant de plus grandes zones, par exemple, si vous voulez entrer dans la région du Grand Toronto. Nous avons entendu parler de Milton, par exemple. Elle n'offre pas les mêmes services qu'au centre-ville de Toronto, nous pourrions étendre la concurrence jusque-là également.

M. William Chen: Pour être honnête, je ne pense pas me rappeler d'aucune expérience de regroupement ou de quelque connaissance que ce soit quant à la façon dont cela pourrait toucher les conditions du marché, et je ne veux pas vous donner une réponse erronée.

M. Brian Masse: Ce n'est pas grave. Cela fait partie des témoignages que nous avons entendus mardi.

C'est tout, monsieur le président. Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entendre M. Graham.

Vous avez sept minutes.

M. David de Burgh Graham (Laurentides—Labelle, Lib.): Merci.

[Français]

Monsieur Collins, soyez le bienvenu.

Je veux vous féliciter pour votre projet. Je veux surtout vous remercier d'en avoir parlé à la MRC d'Antoine-Labelle, parce qu'elle a utilisé vos informations et tenu compte de ce que vous avez fait pour mener son projet à bien. Nous l'apprécions beaucoup dans notre région.

J'aimerais aborder plusieurs questions d'ordre technique avec vous.

Vous avez sûrement des problèmes quant à l'utilisation des poteaux d'électricité dans la circonscription. Pouvez-vous nous parler un peu des difficultés que vous avez pour ce qui est d'utiliser les poteaux des autres compagnies?

M. Pierre Collins: Nous avons effectivement défendu plusieurs dossiers pour des MRC, au bénéfice de tous.

Au Québec, les MRC ont beaucoup participé à la première vague de demandes de subvention déposées dans le cadre du programme Canada numérique 150 de même que dans celui du programme Brancher pour innover. Plusieurs dizaines de millions de dollars ont été versés en subventions, et plusieurs MRC ont des projets en cours.

En réponse à l'une de vos questions de tout à l'heure, je dirais que ce sont des approches reproductibles et que c'est en train de se faire. Le milieu rural est donc en train de s'organiser.

Nous parlons de la MRC d'Antoine-Labelle, une MRC de très grande envergure, qui vient de lancer un projet de 50 millions de dollars pour la construction d'un réseau de fibres optiques jusqu'à domicile dans un milieu rural très étendu. Le projet va s'étaler sur quelques années.

Comme je le disais plus tôt, la déréglementation au Canada s'est faite de façon très progressive et très organisée. Nous en avons tous bénéficié. Nous en sommes à un point où tout est pleinement déréglementé, ce qui nous permet d'avoir des infrastructures compétitives. C'est ce que nous sommes en train de faire: nous bâtissons des infrastructures là où les autres ne veulent pas aller.

Notre modèle économique nécessite une subvention. Il faut réduire nos coûts en capital pour être capables de produire des flux de trésorerie suffisants pour faire fonctionner ces entreprises. Les droits de passage sont le dernier obstacle qui nous empêche de déployer nos réseaux. Si nous n'avons pas accès aux structures, c'est impossible, à moins de nous accrocher à un nuage pour y avoir accès. Donc, nous devons utiliser les infrastructures des entreprises concurrentes, comme celles de Bell Canada ou d'autres plus petits fournisseurs locaux. Pour sa part, Hydro-Québec n'est pas une concurrente, mais elle possède des infrastructures de soutènement.

Voici la façon dont cela se fait à l'heure actuelle. Nous devons faire des demandes et des plans. C'est très organisé et très structuré, et les processus administratifs sont assortis de délais très précis. Quand les structures sont déjà vétustes et incapables de supporter une charge supplémentaire, le propriétaire nous demande, à nous qui sommes les derniers à souhaiter installer un câble, de payer la totalité des coûts de modification, d'amélioration ou de modernisation de ces structures. Ces dépenses rendent donc le projet encore moins rentable.

Je profite d'une tribune comme la vôtre pour souligner qu'il est extrêmement important de comprendre qu'au bout du compte, nous devons avoir accès aux structures. Nous avons déjà accès au capital, à la technologie et à la clientèle, ce qui est très important. Quand nous vendons un service à des gens de la MRC, croyez-moi, leur adhésion est normale et naturelle, car c'est un projet du milieu.

M. David de Burgh Graham: Pouvez-vous nous dire ce qu'il en coûte, dans votre MRC, pour brancher ces 7 000 maisons?

• (1625)

M. Pierre Collins: À cause des infrastructures?

M. David de Burgh Graham: Oui, à cause des infrastructures physiques.

M. Pierre Collins: Il y a des frais de location des infrastructures. Sans trop entrer dans les détails de nature technique, je dirais que la location des poteaux coûte très cher, ce qui influe directement sur la viabilité d'un modèle d'affaires. Changer les structures coûte très cher aussi, mais dans notre cas, il nous en coûtera 13 millions de dollars pour brancher 7 000 maisons.

M. David de Burgh Graham: Je pense que vous offrez trois services. Combien cela coûte-t-il à vos clients?

M. Pierre Collins: La politique tarifaire n'est pas encore définie, mais elle nous permettra de compétitionner. Le principe d'une telle politique est d'être capable d'offrir des services à un prix adéquat.

M. David de Burgh Graham: Les grandes compagnies existantes vous mettent-elles des bâtons dans les roues quant au déploiement de vos services?

M. Pierre Collins: Elles le font uniquement en ce qui concerne les infrastructures de soutien.

M. Louis-Charles Thoun: C'est certain qu'elles ne nous mettent pas de bâtons dans les roues pour l'instant quant au déploiement, sinon en ce qui a trait à l'accès aux infrastructures, pour la simple raison que nous prenons des marchés qu'elles ne couvrent pas. Ces marchés n'ont pas accès à Internet. Ce sont les miettes que ces compagnies ne veulent pas prendre. Elles occupent le marché des périmètres urbains. Elles y ont une forte présence et se font concurrence pour les mêmes clients. Nous prenons les clients dont ces compagnies ne veulent pas.

Les citoyens adhèrent facilement au modèle d'organismes sans but lucratif créés et gérés par le milieu ou par des administrateurs privés et publics. Au bout de la chaîne, tous les bénéfices générés par notre organisation seront redistribués aux collectivités. Cet argent n'ira pas dans les poches d'investisseurs ou d'actionnaires, mais dans celles des contribuables. Pour cette raison, il est facile d'amener les gens à adhérer à un projet.

M. David de Burgh Graham: Mardi dernier, un témoin nous a dit que, si on laissait faire le secteur privé, il offrirait, par ses propres moyens, un service Internet en région et que ce serait réglé. Que pensez-vous de ce commentaire?

M. Pierre Collins: Si on laissait quoi?

M. David de Burgh Graham: Si on laissait faire les entreprises du secteur privé, par leurs propres moyens et sans qu'elles bénéficient de subventions, elles régleraient le problème d'accès à Internet en région.

M. Pierre Collins: Non, c'est l'inverse.

M. David de Burgh Graham: C'est aussi ce que j'ai pensé.

M. Pierre Collins: Cela fait 50 ans que ces régions ne sont pas desservies et il n'y a pas de raison pour qu'elles le soient du jour au lendemain. Cela n'a rien à voir avec l'entreprise privée, mais tout à voir avec le modèle économique.

[Traduction]

Tout le monde parle de la densité, que si la densité n'est pas suffisante, le coût de la structure est tellement élevé qu'il n'y a

aucune façon d'obtenir un rendement comme le recherchent habituellement les entreprises de télécommunication.

[Français]

M. David de Burgh Graham: Merci.

[Traduction]

Il ne me reste que quelques secondes. J'aimerais poser une toute petite question à M. Chen.

En ce qui a trait à la neutralité du Net, l'investissement pour l'Internet dans les milieux ruraux est souvent différent d'une ville à l'autre. Diriez-vous que cela devait être un facteur au chapitre de la neutralité du Net? Si vous investissez d'une manière différente, est-ce que cela viole la neutralité du Net parce que vous n'offrez pas de services égaux à différentes personnes?

M. William Chen: La neutralité du Net se reporte essentiellement à la discrimination à l'égard du contenu, pas nécessairement au caractère inadéquat du service en ce qui a trait à la vitesse numérique.

M. David de Burgh Graham: Donc cela ne concerne pas la discrimination en matière de disponibilité?

M. William Chen: La discrimination en matière de disponibilité n'est pas considérée comme un enjeu de la neutralité du Net. Généralement, comme le disent les gens, il vaut mieux avoir une connexion Internet plus lente assortie de services traités également qu'une connexion Internet rapide qui discrimine certains services en les ralentissant de façon arbitraire. Avec une connexion Internet lente, c'est peut-être lent, mais au moins vous avez de la concurrence.

M. David de Burgh Graham: Merci.

Je n'ai plus de temps.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Eglinski, vous avez cinq minutes.

M. Jim Eglinski (Yellowhead, PCC): Merci.

J'aimerais remercier tous les témoins d'être venus comparaître aujourd'hui.

J'aimerais vous poser une question à tous les quatre et savoir ce que vous en pensez.

Le gouvernement libéral s'est engagé à verser 500 millions de dollars au programme Brancher pour innover. Je vais faire un petit calcul rapide. Nous avons dépensé près de 200 millions de dollars de ce montant. Nous avons dépensé 195 millions de dollars au Québec et à Terre-Neuve seulement au cours des deux ou trois dernières années. Le Manitoba et la Colombie-Britannique ont reçu environ 65 millions de dollars, et je sais qu'on s'est engagé à verser quelque 100 millions de dollars supplémentaires pour l'année à venir pour une partie de la Colombie-Britannique, et encore une fois l'Est.

Est-ce que 500 millions de dollars suffisent pour assurer la connexion?

Nous allons commencer à cette extrémité de la table et nous allons terminer avec la Saskatchewan s'il vous plaît.

M. Pierre Collins: Je ne peux pas répondre directement à votre question, car je ne connais pas toutes les données.

M. Jim Eglinski: Il est question de 1 milliard de dollars seulement pour la grande région de Vancouver. Nous parlons de 500 millions de dollars pour le Canada.

•(1630)

M. Pierre Collins: Oui, l'un des principaux problèmes auxquels nous nous butons est la difficulté à déterminer qui possède réellement le service et qui ne l'a pas. En ce qui nous concerne, lorsque nous avons commencé à examiner la question et que nous avons voulu participer au premier programme, nous avons obtenu 4,7 millions de dollars pour la MRC. Cette fois-ci, nous avons de multiples clients qui obtiennent de l'argent. La première chose que nous faisons vise à déterminer qui possède le service et qui ne l'a pas à l'échelle du territoire, car si vous demandez à Telus, à Bell, à Rogers, à tous les députés, vous savez quoi? Tout le monde est bien servi. Nous n'avons pas besoin d'argent. Toutefois, si vous vérifiez la réalité du service, vous constaterez que seules 7 193 maisons ont le service, ce n'est qu'une partie des 22 000. C'est la même chose qui se produit dans toutes les MRC de notre province. Tout le monde va prétendre être bien servi.

Nous avons pris la carte hexagonale du gouvernement, et selon elle, tout le monde était bien servi. Nous avons pris des mesures. Nous avons réalisé des sondages. Nous avons fait du porte-à-porte et nous nous sommes adressés aux fonctionnaires de la municipalité, et nous avons déterminé qui était desservi et qui ne l'était pas.

M. Jim Eglinski: Merci.

Monsieur Chen.

M. William Chen: Pour ce qui est du financement, c'est un début. Je ne dirais pas que c'est suffisant à long terme, et j'ai insisté sur la nécessité d'obtenir un investissement soutenu suffisant, mais c'est un début.

Cependant, comme l'ont dit d'autres témoins, c'est une goutte d'eau dans l'océan par rapport à ce qui doit être fait. Cela ne veut pas nécessairement dire que le gouvernement devrait payer la note en totalité. Une partie des frais devrait découler de mesures incitatives dans le secteur privé, particulièrement pour favoriser la création et l'établissement d'un réseau de base et d'une connectivité intermédiaire, de sorte que le financement venant du gouvernement puisse être affecté efficacement à des projets d'infrastructure plus localisés. Ce serait la manière la plus efficace de l'utiliser, mais à long terme, oui, il est nécessaire d'établir un plan concret en vue d'un développement durable.

M. Jim Eglinski: Monsieur Hogan.

M. Geoff Hogan: Non, ce n'est pas suffisant. La zone de notre projet s'est vue accorder 180 millions de dollars en 2016, et c'est un bon début seulement pour le sud-ouest de l'Ontario. Si on regarde au nord, il y a d'énormes défis, encore pires que ceux de la Saskatchewan. Je crois que l'une des choses qui faciliteraient la tâche à tous les types d'organisations, qu'il s'agisse d'une organisation subventionnée directement par le secteur public ou d'un organisme sans but lucratif qui prévoit le faire, ce serait qu'il y ait des investissements annuels soutenus plutôt que des programmes distincts où il faut attendre pour savoir ce qui se passera dans deux ans. Cela faciliterait grandement la planification et l'exécution, et ce serait beaucoup plus efficace. À long terme, je pense que cela diminuerait le nombre de subventions nécessaires au secteur privé pour finir le travail.

M. Jim Eglinski: Merci.

Monsieur Meldrum.

M. John Meldrum: Bien, pour souligner une évidence, cela est très loin de ce dont on a besoin pour obtenir la vitesse de 50-10, mais je crois que le programme d'ISDE vise à en arriver à une vitesse de 5-1. Il semble que les 500 millions de dollars vont permettre au pays

d'y arriver, mais je pense que le problème tient au fait que cela nous ramène à ces cartes hexagonales. J'ai entendu des gens parler des cartes hexagonales au Comité. Je pense que l'idée est de se pencher sur les cartes hexagonales pour voir si la majorité des gens ont un accès. Cela veut dire que la minorité n'a peut-être pas d'accès. Je pense donc que la réponse à votre question, c'est qu'il faut travailler d'arrache-pied avec ISDE pour comprendre les cartes hexagonales et l'information qui a été prise en compte pour que l'on puisse affirmer que certaines régions sont desservies — mais dans quelle mesure sont-elles desservies?

M. Jim Eglinski: Merci.

Je représente une seule province. Combien pourrait-il en coûter à la province de la Saskatchewan pour obtenir une vitesse de téléchargement et de téléversement de 50-10?

M. John Meldrum: À l'heure actuelle, il faudrait que la fibre optique se rende jusqu'aux surfaces agricoles. Nous n'avons pas les chiffres à cet égard, mais...

M. Jim Eglinski: Pouvez-vous me donner une idée approximative?

M. John Meldrum: Il en coûterait probablement 5 milliards de dollars. Selon nous, il n'est pas rentable d'enfouir de la fibre optique jusqu'à chaque ferme. Je sais qu'il y a quelqu'un des États-Unis qui en a parlé. Beaucoup d'argent provient de leurs fonds de service universel pour financer la fibre optique jusqu'aux fermes.

M. Jim Eglinski: Je crois que je n'ai plus de temps, n'est-ce pas?

Le président: Vous avez plus que dépassé votre temps. Mais c'était une bonne question.

Nous allons passer à M. Bossio.

Vous avez cinq minutes.

M. Mike Bossio (Hastings—Lennox and Addington, Lib.): Je suis entièrement d'accord avec M. Eglinski, mais vous avez raison de dire que c'est un début. Il s'agit tout de même du plus important investissement qu'il n'y a jamais eu en ce qui concerne le service à large bande en milieu rural, et si nous arrivons à conclure des partenariats avec les provinces, les municipalités et le secteur privé, nous pourrions transformer ces 500 millions de dollars en 1 milliard de dollars. C'est un très bon départ, oui, mais nous devons en faire davantage.

Monsieur Hogan, je viens de l'est de l'Ontario, je connais donc très bien le Réseau régional de l'Est ontarien, le RREO, et je sais que SWIFT est inspiré du modèle du RREO en grande partie. Est-ce bien exact?

•(1635)

M. Geoff Hogan: Notre modèle de gouvernance est très semblable, en effet.

M. Mike Bossio: Très bien.

Du point de vue du modèle, un des problèmes avec le RREO, c'est qu'il a été créé assez tôt — avant l'arrivée de Netflix — et, en conséquence, on a pris bon nombre des décisions liées aux investissements sans prévoir la création de Netflix et les énormes incidences des contenus vidéo sur les réseaux. Les responsables ont consacré beaucoup plus d'investissements au réseau sans fil et de base qu'à la couche intermédiaire du réseau, à ses liaisons terrestres et au fait d'amener la fibre jusqu'au POP.

Le modèle que vous proposez vise-t-il à essayer d'assurer que la fibre se rende à chaque POP, pour ensuite être combinée à un modèle d'accès sans fil fixe ou microcellulaire, dans lequel des microcellules prendront en charge un certain degré de densité, et seront ensuite raccordées à des tours hertziennes qui couvrent les grandes zones, et à faire en sorte que dans les endroits à forte densité il sera possible d'amener la fibre jusqu'aux maisons? Êtes-vous en train d'évaluer les trois niveaux de modèles possibles?

M. Geoff Hogan: Notre modèle est différent de celui du RREO vu que la fibre est la seule technologie que nous allons utiliser. Nous croyons que c'est la seule infrastructure qui, à long terme, peut être adaptée pour satisfaire aux besoins futurs. Je dois dire que nous n'envisageons pas les vitesses de téléchargement en amont et en aval de 5-1 ou même de 50-10, parce que c'est ce qui existe aujourd'hui, et qu'à l'avenir...

Si nous nous comparons aux autres pays qui figurent au classement de l'OCDE, nous sommes au 24^e rang, et la pénétration de la fibre optique se situe à 5,3 %, alors que dans un pays de taille raisonnable comme la Suède, la pénétration de la fibre optique est de 50 %. J'entends dire que la somme de 5 milliards de dollars est inabordable, mais si vous êtes en mesure de fournir des soins de santé de façon plus efficace et d'en réduire le coût parce que vous avez accès à une bonne connexion, cette somme représente un excellent investissement. De fait, nous avons effectué des calculs, et il en est ressorti que ce serait un très bon investissement que de dépenser 5 milliards de dollars en Saskatchewan ou dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

Imaginez un instant si chaque entreprise, foyer ou personne n'avait plus de contraintes liées à la bande passante, qu'il s'agisse de limites de données ou de vitesse, combien notre pays pourrait produire d'innovations. Actuellement, nous devons toujours nous demander si nous pouvons faire un appel par Skype maintenant, parce que notre fille est en train d'utiliser Netflix. Personnellement, je dois crier d'un bout à l'autre de la maison pour...

M. Mike Bossio: Je suis désolé, je ne veux pas manquer de temps, et je souhaite vraiment poser des questions à M. Meldrum. Je crois qu'il sera difficile de trouver les 5 milliards de dollars. Il est difficile de soudainement décider que nous allons investir 5 milliards de dollars dans ce projet immédiatement. Il y a assurément certains obstacles à surmonter. Toutefois, pendant que nous tentons de les franchir, la discussion portant sur le spectre de fréquences devient pertinente.

Est-ce que le spectre de fréquences de 3,5 GHz pour Internet est utilisé en Saskatchewan, comme dans la plupart des autres endroits, pour ce qui est de l'accès sans fil fixe?

M. John Meldrum: Nous ne l'offrons pas, mais d'autres le font.

M. Mike Bossio: Très bien. Alors, diriez-vous que cette situation fait partie du problème, c'est-à-dire le fait de ne pas avoir de portion du spectre de la bande réservée à l'utilisation d'Internet?

M. John Meldrum: Nous utilisons les blocs de fréquences de 2 500 MHz non appariés pour notre service.

M. Mike Bossio: Je vois, comme tous les autres fournisseurs peuvent faire.

M. John Meldrum: Non, les blocs ont été vendus aux enchères. De fait, une partie de l'excédent de la bande de 2 500 MHz est mise aux enchères. Notre entreprise n'est pas admissible parce que nous détenons trop d'avoirs du spectre de la bande de 2 500 MHz pour des services cellulaires. C'est pourquoi nous continuerons d'être soumis à des contraintes en ce qui concerne le spectre.

M. Mike Bossio: Vos services cellulaires et Internet sont tous les deux offerts sur la bande de 2 500 MHz? Actuellement, en Ontario, la bande de 3 500 MHz est réservée aux services Internet, et les services cellulaires sont offerts sur une bande différente, n'est-ce pas?

M. John Meldrum: Oui. C'est que, dans la bande de 2 500 MHz, il y a des blocs non appariés, et ils peuvent être utilisés pour des services d'accès sans fil fixe.

M. Mike Bossio: Avez-vous examiné la possibilité d'utiliser l'attribution dynamique du spectre comme solution au problème de spectre des fréquences?

M. John Meldrum: Je crois que cela s'applique davantage aux services cellulaires offerts par notre entreprise, et nous n'avons pas de contraintes relativement au spectre pour ce qui est de ces services.

M. Mike Bossio: Non, en fait, on peut l'appliquer à n'importe quel niveau. Pardonnez-moi, me reste-t-il du temps? Je suis désolé.

Je crois que la technologie est suffisamment avancée maintenant pour nous permettre d'attribuer le spectre de fréquences selon les besoins et la technologie utilisée; mais c'est un autre sujet. Je suis désolé.

● (1640)

Le président: Très bien, nous allons maintenant donner la parole à M. Eglinski.

Vous avez de nouveau cinq minutes.

M. Jim Eglinski: Cinq minutes, très bien.

Le président: À moins que vous ne souhaitiez vendre une partie de ces cinq minutes aux membres de l'opposition.

M. Jim Eglinski: Ils le souhaitent peut-être.

Des voix: Ah, ah!

M. Jim Eglinski: J'ai une question pour M. Chen.

D'après votre profil de lobbyiste, vous demandez la création d'une société de la Couronne, soit un fournisseur de services Internet, qui offrirait des services d'accès Internet aux entreprises et aux particuliers à un prix raisonnable.

M. William Chen: Nous avons réévalué cette priorité et croyons qu'il serait préférable de réaliser une telle initiative au palier provincial plutôt que fédéral. Il faut convenir que ce serait difficile à réaliser par le gouvernement fédéral, principalement parce que la distribution des fonds ne serait pas aussi efficace à cette échelle qu'à celle des régions. Nous avons modifié nos objectifs à cet égard pour nous concentrer principalement sur des services offerts par les administrations municipales et provinciales. Plus l'échelon est bas, plus la portée du mandat est petite, et meilleur est le service, à notre avis.

M. Jim Eglinski: Merci.

Je vais m'adresser aux représentants de SouthWestern Integrated Fibre Technology. Pourriez-vous décrire certains des défis auxquels vous avez fait face pour obtenir du financement public ou privé dans le but d'effectuer des investissements dans les larges bandes en région?

M. Geoff Hogan: Il nous a fallu six ans pour obtenir notre première subvention. L'administration municipale a dépensé environ 1 million de dollars pour des études et d'autres choses du genre. C'était long.

Pour ce qui est du capital provenant du secteur privé, nous avons effectué certaines analyses, et notre projet permet de fournir jusqu'à 66 % des fonds pour les dépenses en capital des fournisseurs. Les fournisseurs paieraient 33 ¢, et nous verserions 66 ¢ en subvention. Nous avons effectué certains calculs et, grâce à des rencontres collaboratives, nous avons reçu des commentaires des fournisseurs dans des zones à très faible densité, et ils ne sont pas prêts à faire une offre s'il n'y a que 66 ¢ en subvention, parce qu'ils ne pourraient tirer un revenu suffisant, même s'ils disposaient de capital libre pour exploiter le système de façon indépendante.

Ce n'est pas difficile pour nous de trouver du financement du secteur privé pour les zones un peu plus denses, mais si l'on prend la région dans son ensemble, il y a les zones à très faible densité, les fermes, qui sont de densité moyenne, et les petites agglomérations urbaines. Si vous les réunissez, l'affaire peut être rentable si on l'examine en tant que système global, mais si on ne retient que les zones les moins denses, nous devons fournir une subvention presque complète pour que les fournisseurs puissent même exploiter le système, selon moi.

M. Jim Eglinski: D'accord.

Je viens d'un de ces endroits que vous décrivez. Selon vous, quelles modifications réglementaires à l'échelle fédérale pourraient aider les provinces à atteindre nos objectifs pour les régions rurales? Je crois qu'on peut y arriver assez facilement dans les centres urbains.

M. Geoff Hogan: Je crois que l'accès ouvert est l'un des principes clés. Le CRTC s'est abstenu de créer des règlements relatifs à la transmission entre deux points et, maintenant, en raison du modèle dégroupé, les fournisseurs concurrentiels qui souhaitent offrir des services dans une zone locale doivent acheter leur transit dans un marché libre, situé en Ontario, au 151, rue Front. Il n'y a pas beaucoup de concurrence dans ces régions rurales, et les petites entreprises privées doivent effectuer des investissements importants dans ces endroits, et elles ne sont pas assurées que les coûts liés à leur liaison terrestre ne monteront pas en flèche au fil du temps; c'est pourquoi elles n'investissent pas.

Si on obligeait les grands fournisseurs à donner un accès ouvert, de bout en bout, cela créerait beaucoup plus de concurrence dans le marché pour les petits fournisseurs. Ce serait là ma plus grande demande.

M. Jim Eglinski: Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Vous avez une minute et demie.

M. Jim Eglinski: Je vais m'adresser aux représentants de la municipalité régionale de comté de Montcalm. Vous avez mentionné le fait d'avoir choisi la fibre optique et d'avoir consenti des investissements importants en ce sens. Avez-vous examiné d'autres technologies à haute vitesse? Pourquoi avez-vous choisi la fibre optique, et non une autre de ces technologies? Nous avons reçu un témoin ce mardi qui a affirmé qu'un système par satellite pourrait être une solution plus économique. Je me demandais si vous pouviez vous exprimer à ce sujet.

M. Pierre Collins: Je travaille dans ce domaine depuis très longtemps et j'ai été témoin de son évolution, de l'utilisation des câbles en cuivre à tout le reste. Je crois qu'il y a seulement une façon d'arriver à obtenir un bon investissement pour les Canadiens à long terme, et c'est en utilisant le câble. Il s'agit d'un photon qui traverse un tube de verre. Rien ne peut l'égaliser pour ce qui est de la densité, de la qualité, de la robustesse, de l'utilisation à long terme et de la durée.

Il faut tenir compte d'un horizon de 50 ans. Les responsables de Corning vous diront qu'il existe des réseaux que l'on utilise depuis 50 ans sans aucune interruption ni entretien. Si je devais investir mon propre argent, je l'investirais dans la fibre, sans hésiter.

• (1645)

M. Jim Eglinski: C'est la raison mentionnée précédemment, n'est-ce pas?

M. Pierre Collins: Oui. C'est en raison de sa technologie, essentiellement, ainsi que de sa capacité et de l'entretien requis. Ce sont tous ces éléments.

M. Jim Eglinski: J'ai entendu des rumeurs dans ma région voulant que certaines personnes aimeraient se servir d'anciennes conduites de gaz pour y passer de la fibre optique. D'après vous, est-ce réaliste?

M. Pierre Collins: Oui. Parmi mes expériences passées, j'ai vu l'utilisation de conduites d'eau inutilisées au centre-ville de Toronto. Nous avons acheté le vieux réseau et avons amené la fibre jusqu'à chaque entreprise. Nous étions dans une excellente situation, parce que les droits de passage constituent un élément clé. Après avoir choisi la bonne technologie — la fibre optique —, il faut ensuite obtenir des droits de passage. Vous devez obtenir l'accès aux édifices. Vous devez avoir accès aux clients.

M. Jim Eglinski: Donc c'est réaliste de penser que l'on pourrait passer des câbles de fibre optique dans des conduites?

M. Pierre Collins: Absolument. Cela peut être fait à tout moment.

M. Jim Eglinski: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Baylis.

Vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Bonjour, monsieur Collins. Je vais commencer par vous.

En ce qui a trait aux droits de passage, vous avez parlé d'Hydro-Québec et de Bell Canada. Y a-t-il quelque chose qui relève de la compétence du gouvernement fédéral et qui pourrait vous aider? On ne peut pas réglementer les activités d'Hydro-Québec, en effet, mais comment pourrait-on vous aider relativement à cette question de droits de passage?

M. Pierre Collins: En fait, vous réglementez les activités de Bell Canada, qui détient 50 % des structures de soutènement dans la province. Les autres 50 % sont divisés dans deux territoires de la province. Bell Canada a ses poteaux et Hydro-Québec a les siens. Chaque fois que nous voulons installer un câble, un toron ou une ancre, nous devons leur demander la permission. Il existe donc un processus administratif, qui est réglementé. Le CRTC met son nez dans ces affaires depuis toujours. Les tarifs sont déposés. Cela coûte 1,23 \$ par mois, par poteau. Cela coûte 0,55 \$...

M. Frank Baylis: Tous ces frais mis en place par le CRTC sont-ils raisonnables?

M. Pierre Collins: Ils sont en croissance.

M. Frank Baylis: Ces frais sont en croissance?

M. Pierre Collins: Oui.

Malgré ces frais, je crois qu'ils n'ont pas tout à fait entretenu... Puisque vous me demandez mon opinion, je me permets de vous la donner.

M. Frank Baylis: Allez-y, c'est le temps de le faire.

M. Pierre Collins: C'est le temps de le faire, n'est-ce pas? Je crois qu'ils n'ont pas très bien entretenu toutes leurs infrastructures.

M. Frank Baylis: Ils n'ont pas entretenu les infrastructures. Alors, si vous voulez les utiliser, malheureusement, il faut que vous payiez pour les réparer. C'est cela?

M. Pierre Collins: Oui.

Quand le poteau a une pente de plus de cinq degrés, il faut le changer.

M. Frank Baylis: De cinq degrés?

M. Pierre Collins: Oui.

Le fait que nous travaillions avec les municipalités nous aide beaucoup parce qu'elles nous accordent les droits de passage. Vous comprenez, nous pouvons creuser dans la rue...

M. Frank Baylis: Restons-en strictement à ce que le gouvernement fédéral pourrait faire.

M. Pierre Collins: C'est une bataille éternelle. Ce sont des coûts...

M. Frank Baylis: Si nous revenons au contrôle par le CRTC et que nous évaluons les frais de location...

M. Pierre Collins: Il y a aussi les frais de mise à niveau, lesquels sont très élevés.

M. Frank Baylis: Ce sont des frais de mise à niveau?

M. Pierre Collins: Oui, c'est comme cela qu'on les appelle.

M. Frank Baylis: Pour le moment, ces frais retombent sur vos épaules. C'est cela?

M. Pierre Collins: Absolument.

Les ingénieurs refont un dessin, réalignent les poteaux, décident de changer les lignes et nous envoient la facture, que nous devons payer en totalité. Si ce n'était que de la facture, mais c'est aussi le temps que cela prend.

On nous dit qu'on le fera, mais que notre territoire n'est pas une priorité.

M. Frank Baylis: Quelle solution suggérez-vous?

M. Pierre Collins: Premièrement, je pense que nous devrions avoir des coûts réalistes quand nous faisons des mises à niveau; il devrait donc y avoir des coûts standard. On devrait dire qu'un poteau coûte 1 500 \$, et pas 4 500 \$, comme c'est parfois le cas.

M. Frank Baylis: Alors, ils vont facturer...

M. Pierre Collins: C'est de l'ingénierie. Chaque projet est examiné et chacun se voit attribué un numéro d'identification. Je ne sais pas si vous vous rappelez du procédé nommé montage spécial, qui était une boîte noire à l'époque en télécommunications. Cela rentrait dedans et sortait de l'autre côté, et cela coûtait 100 000 \$.

[Traduction]

M. Frank Baylis: Je vais m'adresser au représentant de SaskTel. Avez-vous des problèmes quant à l'accès à des poteaux, ou d'autres ont-ils de la difficulté à avoir accès à vos poteaux?

M. John Meldrum: Nous ne possédons pas un grand nombre de poteaux. La majorité de notre réseau de base est enfoui. Nous n'avons aucun problème à cet égard.

M. Frank Baylis: Permettez-moi alors d'aborder un autre point que vous avez soulevé concernant le spectre. Vous avez dit que vous avez un problème lié au spectre sans fil fixe, et non au spectre cellulaire. Quel est ce problème? Je croyais qu'une grande partie du spectre sans fil fixe était ouvert ou inutilisé. Quel est précisément le problème qui vous touche à cet égard?

• (1650)

M. John Meldrum: Nous n'avons pas déployé de spectre sans licence pour notre technologie sans fil fixe...

M. Frank Baylis: Vous n'utilisez pas de spectre sans licence.

M. John Meldrum: Nous n'utilisons pas de fréquences du spectre sans licence. Nous utilisons des spectres avec licence.

M. Frank Baylis: Pourquoi est-ce le cas pour votre service sans fil fixe?

M. John Meldrum: J'ai discuté avec notre ingénieur du spectre l'autre jour. C'est une question d'interférences et de qualité de service. Il n'y a aucune garantie. Les personnes qui se tournent vers SaskTel pour obtenir des services cherchent un produit très robuste.

M. Frank Baylis: Si vous utilisez les spectres sans licence, vous n'obtenez pas la qualité dont vous avez besoin. J'ai compris cela.

Qui possède ce spectre? Pourquoi ne pouvez-vous pas l'obtenir?

M. John Meldrum: Industrie Canada le mettra aux enchères. Les responsables ont déclaré qu'il y aurait une limite de 60 MHz. Notre problème tient au fait que le spectre de la bande de 2 500 MHz n'est pas uniforme. Il y a la fourchette au centre, que nous n'utilisons pas pour les services cellulaires. Elle ne présente pas les valeurs supérieures et inférieures recherchées. C'est celle que nous utilisons, et les responsables en tiennent compte dans leurs calculs relativement à la limite. Nous avons tenté de faire valoir notre point de vue...

M. Frank Baylis: Il y a une limite imposée sur votre spectre. Est-ce bien ce que vous dites?

M. John Meldrum: Oui. Les responsables disent que nous en avons trop.

M. Frank Baylis: Mais ils font référence aux fréquences utilisées pour le service cellulaire. Parce que vous avez beaucoup d'avoirs qui servent au service cellulaire, ils mettent tout dans le même panier et disent que vous en avez trop; en conséquence, vous ne pouvez obtenir du spectre sans fil fixe.

M. John Meldrum: C'est exact, et la limite s'applique à cette bande en particulier, la bande de 2 500 MHz.

M. Frank Baylis: C'est aussi dans cette bande que se trouve le bon spectre sans fil fixe que vous souhaitez utiliser, n'est-ce pas?

M. John Meldrum: C'est ce que nous avons choisi pour la technologie sans fil fixe, pour offrir ce service, oui.

Le problème, c'est que nous avons acheté de l'équipement de marque Huawei, destiné aux fournisseurs, et qu'il ne fonctionne qu'avec la bande de 2 500 MHz actuellement. Nous ne sommes pas admissibles, et nous devons cesser les ventes de services dans certains secteurs.

M. Frank Baylis: Les responsables d'Industrie Canada disent que vous n'êtes pas admissible. Pour votre entreprise, il ne s'agit pas d'une question de prix; c'est uniquement une question d'admissibilité.

M. John Meldrum: Oui. Nous n'aurons pas la permission de soumissionner.

M. Frank Baylis: C'est simplement parce qu'à Saskatoon — ou en Saskatchewan —, on dit que vous en avez trop actuellement.

M. John Meldrum: Exact.

Vous avez entendu certains des autres témoins du groupe précédent aborder la congestion dans le cas du service fixe sans fil. Nous évitons cette congestion en arrêtant de vendre nos services. Nous ne prenons pas d'autres clients, alors, nous disons aux gens aujourd'hui: « Nous ne pouvons pas vous fournir de service parce que notre spectre n'est pas suffisant. »

M. Frank Baylis: Le problème que d'autres personnes ont mentionné tient au fait que les grandes entreprises accaparent tout le spectre. Il y a deux jours, nous avons entendu dire que vous accapariez tout le spectre, et, maintenant, vous me dites que vous avez besoin d'un spectre plus large afin de pouvoir l'utiliser pour fournir le service fixe sans fil.

M. John Meldrum: Oui, c'est le spectre cellulaire par rapport au spectre fixe sans fil.

Je pense devoir également ajouter que, comme je lis tout cela au sujet des grandes entreprises qui accaparent le spectre...

M. Frank Baylis: Vous en faites partie.

M. John Meldrum: ... qu'Industrie Canada offre un processus permettant de contester le titulaire du spectre et de lui dire: « Vous ne l'utilisez pas; je voudrais m'en servir », et qu'on peut forcer la main à Industrie Canada, afin de pouvoir obtenir la sous-licence pour la région qu'on souhaite desservir.

M. Frank Baylis: Oui, je suis...

M. John Meldrum: Il s'agit habituellement de régions rurales très éloignées.

M. Frank Baylis: ... je suis porté à croire que les entreprises contournent ce problème en mettant du bruit blanc dans le spectre, ou bien elles l'utilisent... Il y a moyen de soumettre une contestation si le spectre est en cours d'utilisation, mais qu'il ne sert pas aux gens. Voilà le problème.

Est-ce vrai ou pas?

M. John Meldrum: Du point de vue du spectre cellulaire, je dirais que non. Ce processus n'a pas lieu dans le cas du service fixe.

M. Frank Baylis: D'accord.

J'ai dépassé le temps qui m'était alloué, mais merci.

Merci, monsieur le président.

Le président: Nous allons abréger. Nous disposons de cinq minutes supplémentaires de chaque côté, puis nous aurons terminé.

Monsieur Eglinski.

M. Jim Eglinski: Je vous remercie, monsieur le président, de nous accorder le temps supplémentaire.

Monsieur Meldrum, je suis dans le centre de l'Alberta. Ma circonscription va de l'ouest d'Edmonton jusqu'à la frontière de la Colombie-Britannique, et celle de mon collègue se trouve entre Edmonton et la mienne. Bien entendu, les terres agricoles comme la vôtre comptent pour une grande partie de notre région. Elle est plate et dispose d'un relativement bon accès routier à tous les deux ou trois kilomètres, mais, ensuite, nous arrivons dans des régions très densément boisées avec une très petite population et beaucoup de collines onduleuses menant jusqu'au pied des Rocheuses, comme dans ma région. Je sais que votre terrain est très semblable. La partie sud est très plate et très éloignée, mais, ensuite, à mesure que vous avancez vers le nord, vous arrivez dans des régions très densément boisées, et c'est très semblable à la nôtre.

Avez-vous dû tenir compte des différences entre ces terrains d'une manière précise en utilisant divers types de technologies dans le Nord ou le Centre de la Saskatchewan, ou bien dans vos régions

densément boisées par rapport au Sud de la Saskatchewan, qui compte une très petite population, un terrain très ouvert et peu de routes, etc.?

• (1655)

M. John Meldrum: Le Nord de la Saskatchewan est probablement un peu différent de l'Alberta. Les populations tendent à être regroupées, alors elles sont plus faciles à servir, et nous sommes en mesure de leur offrir la fibre. Notre fibre longe la route, comme dans le cas de La Ronge. Notre fibre va jusqu'à La Ronge, puis nous servons les gens de cette ville grâce à des installations terrestres.

Nous avons obtenu un peu d'argent d'Un Canada branché afin de pouvoir amener la fibre assez près du bassin d'Athabasca, cette région autour du lac Athabasca, de Stony Rapids et de ces genres d'endroits. Encore une fois, une fois que nous pouvons nous rendre là-bas, nous recourons aux micro-ondes afin de nous rendre jusque dans le bassin d'Athabasca, mais, ensuite, nous sommes en mesure de fournir le service Internet à Stony Rapids par câble.

Il s'agit probablement de la différence: dans le Sud, il s'agit du manque de densité et de l'absence d'une analyse de rentabilisation pour servir les gens en raison du manque de densité.

M. Jim Eglinski: Pensez-vous que ce financement fédéral sera nécessaire pour aider les provinces ou des sociétés privées, ou bien pour alimenter des régions comme celles-là, afin de leur offrir le service que nous pensons que nous allons leur fournir?

M. John Meldrum: Nous avons encore certaines demandes faites à Brancher pour innover. Les responsables ne se sont pas encore occupés des demandes de la Saskatchewan. Le programme contient un certain réseau de base à l'égard duquel une aide est demandée, parce qu'aucune analyse de rentabilisation n'a été établie pour ce réseau de base. Dans ce cas, il s'étend plus ou moins au sud de La Ronge, jusqu'à la frontière du Manitoba, en passant par Flin Flon et Creighton.

Alors oui, on a encore besoin d'argent pour être en mesure d'installer même le réseau de base dans ces régions nordiques.

M. Jim Eglinski: D'accord. Merci.

Monsieur, les vieilles canalisations d'eau, les oléoducs... j'ai adoré votre réponse. C'est bien. Je suis intéressé et enthousiaste, car nous en avons beaucoup qui sillonnent l'ensemble de notre province. Pouvez-vous simplement répondre à une question pour moi? Disons qu'une canalisation d'eau parcourt votre ville. Vous achetez la vieille canalisation ou bien vous obtenez la permission de l'utiliser. Vous faites passer votre fibre et vous raccordez un câble qui entre dans un immeuble. Comment effectuez-vous ce raccord? Devez-vous creuser jusqu'à l'endroit en question et raccorder les câbles, ou bien disposez-vous d'un moyen mystérieux d'envoyer cette fibre? Je sais que nous pouvons percer là où nous le voulons sous le sol en Alberta et localiser le raccord à un pouce près.

M. Pierre Collins: Malheureusement, ce n'était pas moi qui faisais cela.

M. Jim Eglinski: Vous n'êtes pas certain de la façon dont on procède.

M. Pierre Collins: Non. On possède la technologie pour le faire, aujourd'hui. Je le sais et j'en suis certain. Il y a un moyen de tirer des câbles et des choses du genre. Alors, ne vous inquiétez pas, cela peut être fait.

M. Jim Eglinski: Très bien. Merci.

Je vais céder le temps qu'il me reste à mon ami d'en face.

Le président: En fait, je voulais poser une question rapide.

M. Jim Eglinski: D'accord. Vous pouvez avoir mon temps de parole et un peu du sien.

Le président: Simplement pour poursuivre dans la même veine que M. Eglinski, savez-vous si on installe des câbles au préalable quand on construit des infrastructures, des routes et ce genre de choses? Les intègre-t-on dans l'infrastructure?

M. Pierre Collins: Quand on fait une route?

Le président: Quand on construit une nouvelle route.

M. Pierre Collins: Non.

Le président: On ne le fait pas?

M. Pierre Collins: Non. On ouvre la rue trois fois, une année à la fois, simplement pour s'assurer de déranger tout le monde.

Des voix: Ah, ah!

M. Pierre Collins: Nous appelons cela la « planification ». C'est quelque chose qui existe ici, mais pas ailleurs.

Le président: Intéressant.

M. Pierre Collins: C'est drôle, mais c'est la réalité. Tout le monde le sait. Toute autre canalisation abandonnée, que ce soit un oléoduc, une canalisation d'eau ou un autre conduit, a de la valeur dans l'ensemble de l'infrastructure des télécommunications, sans aucun doute.

Le président: En Colombie-Britannique, dans ma région, on commence à le faire. Je ne suis tout simplement pas certain que ce soit le cas partout.

M. Pierre Collins: Non.

M. Jim Eglinski: Dan, j'allais justement dire, en réponse à votre question, que, quand j'étais le maire de la Ville de Fort St. John, au moment où on établissait nos nouveaux lotissements résidentiels, à compter d'environ 2002, nous avons eu la chance d'intégrer des canalisations à des fins de connexions ultérieures.

M. Pierre Collins: Cela se fait. C'est autre chose. Dans les nouveaux secteurs où on prévoit construire des maisons et des choses du genre, on intègre des canalisations. On va demander aux fournisseurs d'installations, notamment aux fournisseurs de services de câblodistribution, de gaz, d'électricité et de services de télécommunications, de collaborer pour construire une canalisation. Cela existe dans de tels contextes, mais on ne le fait pas encore dans le cas des longues routes.

• (1700)

Le président: Merci.

Monsieur Jowhari.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

À la toute fin de votre exposé, monsieur Hogan, vous n'avez eu que 30 secondes pour aborder la solution très intéressante que vous proposez. De mon point de vue, elle établit un équilibre en quelque sorte entre les coûts et certains des obstacles. De la façon dont je l'interprète, elle repose sur un partenariat public-privé. En tant qu'organisation, vous prétendez ne posséder aucune infrastructure. Puis-je vous demander d'en faire un survol et de nous expliquer comment vous prévoyez mettre en oeuvre une solution de ce genre?

M. Geoff Hogan: Si nous regardons toute région rurale normale, il y a des services et des immeubles. Le carré blanc figurant sur cette diapositive comporte les points de présence, et, aujourd'hui, ils appartiennent à des fournisseurs privés. Disons que ceux de l'extérieur sont à Bell Canada et que certains des embranchements

sont à de petits fournisseurs. Tous ces services appartiennent au privé. Nous optons pour des DP. Nous avons déterminé où se trouvent toutes les parties jaunes en procédant à une préqualification des fournisseurs et en exigeant qu'ils nous fournissent l'emplacement de leur fibre.

Nous allons procéder à une DP publique et affirmer que la fibre doit passer par ces zones dans les espaces noirs. On va non seulement y faire passer la fibre, mais aussi mettre à niveau les infrastructures de télécommunications, les éléments de brassage où toutes les pièces de fibre se branchent dans les points de présence existants, et nous allons en ajouter de nouveaux portant notre logo de petit oiseau. L'élément clé, c'est que nous avons beaucoup de points d'interconnexion. Une partie de cette fibre pourrait appartenir à une entreprise, et une autre partie, à une autre entreprise, mais, comme notre financement requiert un accès ouvert, les entreprises doivent pouvoir utiliser la fibre des autres. Nous pouvons installer un segment de fibre, mais tous les fournisseurs peuvent se livrer concurrence afin de fournir les services qui passent par cette fibre. Selon nous, c'est de là que vient la concurrence, et c'est vraiment ainsi que fonctionne le marché privé. Quand il y a assez de concurrence, elle règle la question des services et des prix naturellement.

Si vous regardez du côté gauche, ce sont ces zones orange où il y a maintenant une analyse de rentabilisation visant à connecter une tour, un lotissement résidentiel, une grande entreprise, comme une exploitation agricole qui a besoin... Dans le nord du comté de Grey, nous avons des mennonites qui possèdent des exploitations très complexes, lesquelles requièrent qu'ils reçoivent et envoient continuellement des plans. Ils ont besoin d'une fibre haute capacité pour ce faire.

Est-ce que cela répond à votre question?

M. Majid Jowhari: À qui appartient l'infrastructure?

M. Geoff Hogan: L'entreprise du secteur privé qui remportera notre soumission sera subventionnée, mais, à la fin de la période de sept ans, la totalité de l'infrastructure lui appartiendra. Au moment de la DP, nous pouvons établir des règles et des limites quant à ce qui est utilisé dans le cadre des exigences à respecter pour recevoir notre financement.

M. Majid Jowhari: D'accord, alors, les 16 municipalités régionales et locales se rassemblent. Elles élaborent un modèle, c'est-à-dire celui que vous venez tout juste de présenter, puis les entreprises soumissionnent à son égard. Dans le cadre de vos enchères, vous demandez qui soumissionnera à cet égard, pourvu que l'entreprise retenue offre ce modèle.

M. Geoff Hogan: C'est exact.

M. Majid Jowhari: D'accord, et ensuite, l'infrastructure appartient à la fois aux secteurs public et privé. Comment recouvrez-vous les coûts?

M. Geoff Hogan: Pendant sept ans, il est exigé que SWIFT, l'organisme sans but lucratif, possède 51 % de l'infrastructure. Pour amener le secteur privé à soumissionner, nous avons accepté qu'à la fin de la période de sept ans, l'entreprise retenue possèdera toute l'infrastructure. Nos règles s'appliqueront encore parce qu'elle aura signé un contrat avec nous. La totalité lui appartiendra, à la fin.

M. Majid Jowhari: Quel rôle la somme de 500 millions de dollars dont nous avons discuté joue-t-elle là-dedans?

M. Geoff Hogan: Nous avons été financés par le Fonds des petites collectivités, qui fait partie du Nouveau Fonds Chantiers Canada, un fonds destiné aux infrastructures, pas le programme Brancher pour innover. Ce programme aurait aussi pu être utilisé de cette manière, sauf qu'il était plus précis au sujet des points bleus sur la carte qui requièrent du service. Comme je l'ai dit, certains des employés ont effectué une analyse, là.

M. Majid Jowhari: Merci beaucoup.

Le président: J'ai une question de suivi à ce sujet. Je n'ai jamais posé autant de questions en deux ans.

Vous, en tant qu'entreprise — SWIFT —, faites ceci. Une petite ville pourrait-elle utiliser ce modèle à votre place?

• (1705)

M. Geoff Hogan: Dans une petite ville, on procède à une analyse de rentabilisation afin que le secteur privé fasse le travail. Nous ne voyons pas le besoin de le subventionner.

Le président: Dans certains cas, peu de fournisseurs vont dans les petites villes parce qu'il n'y a tout simplement pas cette analyse de rentabilisation. Toutefois, si la ville étudiait ce type de modèle, non seulement elle pourrait étendre la portée de sa large bande, mais elle pourrait aussi générer des revenus, si elle vendait ses services.

M. Geoff Hogan: Dans notre région, certaines petites municipalités ont réalisé un modèle selon lequel la municipalité installe la canalisation et la fibre, puis les loue à des fournisseurs afin qu'ils offrent les services.

Le président: Très bien, je veux remercier tout le monde d'avoir témoigné aujourd'hui. C'était très intéressant.

C'est notre dernier jour de témoignage, et nous allons...

M. Mike Bossio: Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir permis de prendre part à cette étude.

Le président: Je vous en prie.

Avant que nous disions au revoir à tout le monde...

Des députés: Au revoir, tout le monde.

M. David de Burgh Graham: Connexion rétablie par un homologue.

Le président: Connexion rétablie par un homologue? C'est une expression de maniaque de la technologie, n'est-ce pas?

M. David de Burgh Graham: Vous ruinez la connexion.

Des députés: Ah, ah!

Le président: Très bien

Merci à tous de vous être présentés.

Simplement pour rappeler à tout le monde que mardi prochain, nous tiendrons notre séance d'information technique. On nous a dit qu'au lieu que nous accueillions la Commission du droit d'auteur jeudi, tous les représentants qui se présenteront mardi pourront parler de ce que fait cette commission. Cela signifie que, jeudi, nous donnerons à nos analystes nos directives concernant la rédaction du rapport sur notre étude de la large bande, puis que nous allons commencer à établir une stratégie aux fins de notre examen de la Loi sur le droit d'auteur après la séance d'information technique.

Merci beaucoup à tous. Je vous souhaite une formidable fin de semaine.

[Français]

Merci beaucoup à tous.

[Traduction]

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.

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 : <http://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: <http://www.ourcommons.ca>