



Chambre des communes
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 056 • 3^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 10 février 2011

—
Président

M. David Sweet

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

Le jeudi 10 février 2011

• (1525)

[Traduction]

Le président (M. David Sweet (Ancaster—Dundas—Flamborough—Westdale, PCC)): Bonjour, mesdames et messieurs.

[Français]

Bonjour et bienvenue à tous.

[Traduction]

Bienvenue à la 56^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Nous recevons les témoins suivants: du Canadian Network Operators Consortium, Bill Sandiford et Christian S. Tacit; de l'Union des consommateurs, Anthony Hémond; de l'Association canadienne des fournisseurs Internet, Monica Song; de MTS Allstream, Teresa Griffin-Muir; et par vidéoconférence, Steve Anderson, de OpenMedia.ca, qui ne s'est pas encore joint à nous.

Nous allons suivre l'ordre prévu à l'ordre du jour, mesdames et messieurs.

Monsieur Sandiford, allez-y pour cinq minutes, s'il vous plaît.

[Français]

M. Serge Cardin (Sherbrooke, BQ): Monsieur le président, j'ai une petite question concernant la motion que j'ai envoyée au greffier. J'aimerais savoir si le comité désire qu'on en parle à la fin de la rencontre. Cela voudrait dire qu'il faudrait réserver 15 à 20 minutes à la fin de la rencontre pour discuter de la motion.

[Traduction]

M. Mike Lake (Edmonton—Mill Woods—Beaumont, PCC): Nous n'avons pas le temps.

Le président: Je suis toujours les ordres du comité. Cependant, je dois dire que nous recevons un grand groupe pour seulement une heure, monsieur Cardin. Ensuite, nous n'aurons que 45 minutes pour le dernier groupe. Si nous prenons...

M. Mike Lake: Je pense en fait que cela prendra 10 secondes, alors peut-être pouvez-vous simplement lire la motion. Je pense que ça nous ira, parce que nous ne n'y opposons pas.

Le président: Bien.

Lisez votre motion, monsieur Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: On peut régler cela en peu de temps, monsieur Lake. J'en serais très reconnaissant, surtout pour les témoins, car je ne voulais pas nécessairement déranger le déroulement de la rencontre. Je ne sais pas si mes collègues ont reçu cette motion.

[Traduction]

Le président: Allez-y.

[Français]

M. Serge Cardin: La motion se lit comme suit:

Afin de compléter l'audition des témoins dans le cadre de son étude sur les récentes décisions du CRTC concernant la facturation des services internet, que le Comité tienne une quatrième séance pour entendre le ministre de l'Industrie et les fonctionnaires du ministère.

[Traduction]

Le président: Mesdames et messieurs, vous avez entendu la motion. Êtes-vous d'accord? C'est ce que je pensais.

(La motion est réservée.)

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, chers collègues.

[Traduction]

Le président: Nous allons l'inclure à l'horaire. Nous avons complété cette discussion très rapidement.

Allez-y, monsieur Sandiford, pour cinq minutes.

M. Bill Sandiford (président, Canadian Network Operators Consortium inc.): Monsieur le président et membres du comité, je vous remercie de nous donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Bill Sandiford. Je suis le président de CNOC, et aussi le président de Telnet Communications, un fournisseur de services Internet concurrentiel de taille moyenne. M. Tacit, avocat-conseil auprès du CNOC, m'accompagne.

Des renseignements généraux sur le CNOC se trouvent à l'annexe de l'exposé. Nous ne discuterons pas des nombreux problèmes causés par les décisions du CRTC sur la facturation à l'utilisation car d'autres témoins les ont déjà bien expliquées, mais nous aimerions soulever certains autres points.

Bell a menacé plusieurs fois dans le cadre de forums réglementaires et politiques de réduire ses investissements dans ses réseaux si l'entreprise n'obtenait pas ce qu'elle voulait. Cette réduction ne s'est jamais produite, et c'est le contraire qui est vrai.

Bell doit investir pour rester au même niveau que les câblodistributeurs. La récente déclaration publique de Bell annonçant que l'investissement dans les réseaux et les services à large bande constituent l'un de ses impératifs stratégiques en est une preuve suffisante.

[Français]

La concurrence mène à l'investissement. Les frais basés sur l'utilisation appliqués au service en gros est l'outil artificiel qui permet à Bell de différer son investissement dans son réseau en supprimant la concurrence et, avec elle, la demande de bande passante.

Les régulateurs d'autres pays n'ont pas accepté l'approche de Bell et le CRTC ne devrait pas le faire non plus.

[Traduction]

Aucune autre compagnie de téléphone titulaire importante applique la facturation à l'utilisation aux services de vente en gros. Bien que les quatre principaux câblodistributeurs peuvent facturer à l'utilisation depuis des années, seule Vidéotron l'a fait pour la vente en gros.

Nous voulons également mentionner que les techniques de mesure du trafic Internet par Bell ne sont pas transparentes pour les concurrents ou les utilisateurs finaux, et peuvent mener à des erreurs et à la surfacturation.

Vous vous demandez peut-être comment nous en sommes arrivés à ce point. La réponse, c'est que le cadre réglementaire pour la vente en gros de services à haute vitesse est défaillant. Deux raisons principales expliquent cet état de fait. Premièrement, le CRTC traite ces services comme s'ils étaient utilisés par les concurrents pour ne fournir que l'accès à Internet aux utilisateurs finaux. C'était peut-être vrai par le passé, mais la situation est tout à fait différente maintenant. Les services à haute vitesse vendus en gros par les compagnies titulaires constituent maintenant la plateforme à large bande dont les concurrents ont besoin pour offrir presque tous les services de télécommunications et de diffusion aux consommateurs aujourd'hui et pour l'avenir prévisible.

Le deuxième problème, c'est que les clients en gros des compagnies titulaires ne sont pas perçus par le CRTC comme ayant un statut égal aux titulaires lorsqu'il est question de concurrence.

Le CNOC propose que la vente en gros des services d'accès à large bande soit réglementée comme une plateforme à large bande qui permet différents types de services au détail plutôt que d'être réglementée d'une façon comparable ou imitant les services Internet au détail des compagnies titulaires; qu'elle soit conçue de façon à permettre aux concurrents de choisir les caractéristiques du service fourni aux consommateurs, comme la vitesse, le débit, la qualité du service, le type de service, l'agrégation, les forfaits, etc.; qu'elle soit tarifée de manière à permettre aux titulaires de recouvrer les coûts associés à la prestation des services, plus une majoration raisonnable et constante qui reconnaît la nature essentielle de ces services.

Le CRTC devrait également exiger des titulaires qu'ils fournissent aux concurrents un accès à prix juste aux nouveaux types de capacité et d'installation du réseau dès qu'ils sont disponibles et déployés par les titulaires pour offrir des services à leurs propres utilisateurs finaux. Sinon, les concurrents seront à la traîne et la concurrence sera réduite de façon injustifiée.

Si ce cadre réglementaire est adopté par le CRTC à l'avenir, il mettra fin à des décisions comme celles rendues récemment sur la facturation à l'utilisation.

L'avis de consultation émis par le CRTC mardi ne touche pas aux problèmes centraux concernant le cadre réglementaire des services vendus en gros. En fait, les questions posées par le CRTC dans l'avis ne sont pas claires et présentent la possibilité d'une réglementation au détail des services Internet, ce qui constituerait un pas en arrière.

Nous espérons que le CRTC modifiera l'avis de consultation pour répondre à ces préoccupations plus générales de façon claire aussi rapidement que possible. Un régime réglementaire pour la vente en gros fondé sur les principes et appliqué de façon cohérente créera une concurrence dynamique dans le secteur du détail. Le Canada ne peut se permettre de poursuivre le statu quo.

J'aimerais parler d'un dernier sujet. Nous avons entendu M. Bibic de Bell parler constamment des milliards de dollars investis dans leur réseau. À M. Bibic nous disons: « Je vous en prie ». Les FSI concurrents au Canada ont dépensé des centaines de millions de dollars chez Bell chaque année. Nous sommes certains que nos dépenses sont bien utilisées par Bell et les autres titulaires pour leurs besoins en investissement.

Nous aimerions remercier le gouvernement du Canada et le comité de se pencher sur ces questions importantes. Nous serons ravis de répondre à vos questions.

• (1530)

Le président: Merci, monsieur Sandiford.

Monsieur Hémond.

[Français]

M. Anthony Hémond (avocat, analyste, politiques et réglementation en télécommunications, radiodiffusion, inforoute et vie privée, Union des consommateurs): Je souhaite remercier le comité de m'avoir invité à venir témoigner. Je suis Anthony Hémond, avocat, analyste en télécommunications à l'Union des consommateurs.

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes a déclaré ceci relativement aux limites d'utilisation que Bell Aliant et Bell Canada souhaitent imposer aux fournisseurs indépendants et à leurs clients: « [...] la proposition des compagnies Bell inciterait les grands utilisateurs finals à réduire leur consommation, notamment durant les périodes de pointe. »

Cependant, les limites d'utilisation telles que proposées par les compagnies Bell n'inciteraient en aucune façon les utilisateurs à réduire leur consommation d'Internet en période de pointe, puisque ces limites ne s'appliquent pas en fonction de la période de consommation, mais sur une période mensuelle.

Il a été établi que les limites d'utilisation telles que proposées ne sont en aucune façon un incitatif pour les utilisateurs à diminuer leur consommation de bande passante. C'est ce que révèlent les propositions des compagnies Bell dans leur demande tarifaire approuvée par le conseil, et ce, pour le service Internet le plus populaire auprès des consommateurs.

À la lecture d'un tableau que j'ai fourni dans la présentation, on peut constater que les utilisateurs dont l'utilisation de bande passante est supérieure à 80 gigaoctets et inférieure à 300 gigaoctets n'ont aucun incitatif à réduire leur consommation et, incidemment, que les très faibles consommateurs se font facturer des sommes exagérément élevées.

Nous attirons également l'attention du comité sur le prix facturé pour la bande passante. Il est de 1,125 \$ le gigaoctet pour le service à l'époque de 5 megabits par seconde, alors que le prix du marché serait de 3 ¢ le gigaoctet. Les compagnies Bell demandent jusqu'à 1,875 \$ par gigaoctet, ce qui est plus de 60 fois le prix du marché. Ainsi, le prix de revente le plus bas imposé par Bell représente sept fois le prix d'acquisition d'un gigaoctet.

Selon le président du CRTC, qui répétait lors de son témoignage devant le comité les chiffres avancés par les compagnies Bell: « [...] plus de 83 p. 100 du trafic Internet sont le fait de moins de 14 p. 100 des utilisateurs. » On retiendra qu'il s'agit de données qui portent sur le trafic et non sur la capacité du réseau. Autrement dit, il est impossible, sur cette base, de conclure que les petits utilisateurs subventionnent les gros à qui on charge déjà sept fois le prix d'acquisition.

Malgré ce qu'on en dit, il n'y a eu aucune explosion de la consommation moyenne de bande passante sur le réseau de Bell durant la période de 2002 à 2008. En effet, la croissance a été linéaire et extrêmement prévisible, comme les tableaux ci-dessous, qui sont dans ma présentation, le démontrent.

Le président du CRTC, lors de son témoignage devant ce comité, a évoqué les services dits « *over-the-top* » sur Internet. Il s'agit notamment des services tels que Netflix, ou encore TOU.TV, c'est-à-dire la fourniture de services de radiodiffusion sur Internet. Ces services entrent en concurrence directe avec ceux proposés par Bell, qu'il s'agisse des services de Bell TV par satellite ou bien des services de télévision par protocole IP pour lesquels les compagnies Bell proposent des forfaits mensuels sans imposer aucune limite d'utilisation.

Avec respect, ces nouvelles utilisations d'Internet, grâce aux développements technologiques et à l'innovation, ont fait en sorte que ce type de service constitue aujourd'hui un usage courant et souhaitable d'Internet.

Les limites d'utilisation imposées par les compagnies Bell, qu'elles voudraient forcer leurs concurrents, soit les FAI indépendants, à adopter, constituent un frein au développement de services IPTV par les fournisseurs indépendants ainsi qu'à d'autres services innovateurs qui pourraient faire partie du paysage d'Internet de demain. Les propositions de Bell sont, sur plusieurs plans, anticoncurrentielles et elles sont susceptibles de limiter l'innovation.

Il paraît aujourd'hui évident que les compagnies Bell sont en conflit d'intérêts du fait de leur intégration verticale, étant à la fois fournisseur de services Internet au détail et en gros et entreprises de distribution de radiodiffusion. Ce phénomène va en s'accroissant avec le rachat de CTV par Bell.

Le décret donnant au CRTC des instructions relativement à la mise en oeuvre de la politique canadienne de télécommunications est, entre autres choses, à la source de cette décision du CRTC sur les limites d'utilisation.

En vertu de ce décret, le CRTC, lorsqu'il a recours à la réglementation, doit prendre des mesures qui sont symétriques et neutres sur le plan de la concurrence. Le Conseil justifie l'autorisation donnée à Bell de forcer les revendeurs des services Internet utilisant son réseau à imposer des limites d'utilisation à ses clients par le fait que les câblodistributeurs utilisent les mêmes pratiques. Cette justification néglige de prendre en compte les différences technologiques qui existent entre les deux réseaux, ce qui pourrait dans une certaine mesure justifier pour les câblodistributeurs l'imposition de limites d'utilisation.

Nous réitérons ici notre étonnement devant cette décision du CRTC qui impose aux revendeurs l'adoption des pratiques commerciales de Bell au mépris des règles de concurrence que le CRTC devrait s'efforcer de protéger, et qui réglemente par ce biais les relations entre les concurrents et leur clientèle, alors que le CRTC a décidé de s'abstenir de réglementer cet aspect des télécommunications.

Devant la volonté des compagnies Bell d'imposer leur modèle d'affaires, soit celui des limites d'utilisation, et l'aval que le CRTC semble prêt à donner à cette volonté de Bell, nous proposons au comité d'étudier une piste de solution qui serait susceptible de régler une partie du problème, soit la séparation fonctionnelle des compagnies Bell.

●(1535)

C'est cette solution qu'ont résolu d'adopter aussi bien la Grande-Bretagne que la Nouvelle-Zélande, et que l'Union européenne a intégrée dans sa directive réglementant les services de télécommunications:

L'objet de la séparation fonctionnelle, selon laquelle l'opérateur verticalement intégré est tenu de créer des entités économiques distinctes sur le plan opérationnel, est de garantir la fourniture de produits d'accès parfaitement équivalents à tous les opérateurs en aval, y compris aux divisions en aval verticalement intégrées de l'opérateur. La séparation fonctionnelle est un moyen d'améliorer la concurrence sur plusieurs marchés pertinents en limitant considérablement l'intérêt de la discrimination et en facilitant la tâche consistant à vérifier et à faire respecter les obligations en matière de non-discrimination.

Les résultats de la séparation fonctionnelle au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande doivent être soulignés:

[Traduction]

La séparation fonctionnelle a été suivie par une vague d'investissements par les nouveaux concurrents, menant à un renforcement des concurrents tels que Carphone Warehouse, Tiscali UK, et BSkyB, et à une plus grande offre de lignes dégroupées plus souples plutôt que de les offrir seulement par la vente en gros. Les prix ont diminué de plus de 16 p. 100 chaque année de 2006 à 2008. Entre le dernier semestre de 2006 et celui de 2008, les taux de pénétration en Nouvelle-Zélande ont augmenté de 100 p. 100 pour dépasser ceux de l'Autriche, de l'Italie, de l'Espagne et du Portugal; les vitesses ont augmenté plus que dans tout autre pays de l'OCDE et TelstraClear, le concurrent principal de Telecom New Zealand, a investi dans son propre réseau de fibre pour relier toutes les villes de South Island.

[Français]

Pendant ce temps au Canada:

[Traduction]

En septembre 2008, le prix mensuel d'une ligne locale dégroupée au Canada, mis à part les prix pour les régions éloignées ou celles les plus denses dans les centres-villes en termes de parité du pouvoir d'achat, était environ 70 p. 100 plus élevé qu'en Corée du Sud et au Danemark; presque 50 p. 100 plus élevé qu'en Italie; 30 p. 100 plus élevé qu'au Japon, en France ou en Norvège; et 25 p. 100 plus élevé qu'en Finlande ou au Royaume-Uni. En fait, les frais mensuels d'accès à une boucle locale dégroupée sont plus élevés au Canada que dans tout autre pays de l'OCDE.

Le président: Monsieur Hémond, suite aux instructions du comité, je vous ai donné un peu plus de temps, mais nous avons largement dépassé la limite, alors je dois passer au prochain témoin.

M. Anthony Hémond: Bien.

Le président: Passons maintenant à Monica Song, pour cinq minutes.

Mme Monica Song (conseillère, Fraser Milner Casgrain S.E. N.C.R.L., Association canadienne des fournisseurs Internet): Bonjour.

Je m'appelle Monica Song. Je suis conseillère auprès de l'Association canadienne des fournisseurs Internet, l'ACFI.

L'ACFI remercie le comité pour cette occasion de comparaître devant vous aujourd'hui.

Le président de l'ACFI, M. Tom Copeland, a été retenu à cause d'une situation d'ordre personnel et m'a demandé de vous faire part de ses sincères regrets de ne pouvoir être ici en personne aujourd'hui.

L'Association canadienne des fournisseurs Internet a été créée en 1996 pour agir comme chef de file et défendre l'industrie des FSI dans le domaine des politiques publiques et des instances réglementaires et juridiques. En fonction des questions que vous aurez, l'ACFI aimerait se concentrer sur trois points précis, dans le but de rétablir la confiance des Canadiens envers l'industrie et le processus réglementaire.

Premièrement, la vraie mesure des services de télécommunications est l'exigence de la largeur de bande du réseau en période de pointe, exprimée en kilobits par seconde, mégabits par seconde ou gigabits par seconde. Les concurrents paient déjà leur juste part des coûts pour la largeur de bande du réseau en période de pointe dont ils ont besoin.

Deuxièmement, étant donné que tous les coûts associés à l'accès en gros d'accès aux services d'accès par passerelle sont complètement couverts, en plus de très bonnes majorations, il n'y a pas de principes solides pour autoriser la facturation à l'utilisation à la vente en gros. Nous voulons un tarif raisonnable fondé sur les principes des prix de vente en gros que le CRTC a toujours suivis jusqu'à maintenant.

Troisièmement, nous espérons que le conseil a décidé de refaire ses devoirs et de réexaminer la pertinence de la facturation à l'utilisation pour la vente en gros. Le soi-disant « principe d'équivalence au détail » du conseil est anticoncurrentiel et arbitraire, et doit être mis de côté et remplacé par des principes établis des coûts de la vente en gros.

Les limites de la largeur de bande constituent la vraie mesure de la valeur d'un réseau. Il est important de comprendre ce que l'utilisation signifie et quel est son lien, s'il y en a un, au coût réel de conception et de construction d'un réseau de télécommunications, et conséquemment si une personne est un grand ou petit utilisateur, ou profite de passe-droits.

Tous les services de PI sont définis en termes de largeur de bande, ou le taux de transfert des données, mesuré en kilobits par seconde, mégabits par seconde ou gigabits par seconde. Lorsqu'un client au détail demande un accès à Internet ou un réseau privé, ou tout autre service de PI, on lui demandera de choisir parmi les limites de vitesse disponibles pour le service. Dans le cas des services Internet, par exemple, le client au détail devra choisir une vitesse entre, disons, 500 kilobits par seconde et 25 mégabits par seconde.

Conséquemment, une personne qui utilise déjà Internet comme mécanisme préféré de livraison du contenu vidéo, un scientifique qui veut échanger des ensembles énormes de données scientifiques avec un étudiant du deuxième cycle ou un autre scientifique de l'autre côté du pays ou de la terre, ou un grand-parent dans une région éloignée du Canada qui veut établir une connexion vidéo par Skype avec son petit-fils ou sa petite-fille à Ottawa trouvera certainement qu'une connexion de 500 kilobits par seconde est beaucoup trop lente et demandera un service à vitesse plus élevée. Cependant, quoique fasse le client, il ne pourra jamais dépasser la largeur de bande préétablie du service commandé. Le service est donc limité ou plafonné à sa vitesse préétablie. Et le prix du service augmente proportionnellement à la vitesse. Plus la vitesse est élevée, plus le prix est élevé. Ainsi, le prix de chaque service de PI reflète déjà l'intensité de l'utilisation de la largeur de bande.

Les hôtes et opérateurs de réseaux partout dans le monde conçoivent leurs réseaux et y investissent selon la demande totale de largeur de bande prévue en période de pointe — la largeur de bande nécessaire en période de pointe. Voilà la vraie mesure des services de télécommunications et la façon dont les réseaux de télécommunications sont prévus et construits. Il ne faut pas confondre cela avec l'utilisation lorsque l'on parle de facturation à l'utilisation. L'utilisation dans ce contexte fait référence au nombre de bits de données qui sont transférés par la connexion de l'utilisateur final, normalement pendant une période d'un mois. L'utilisation est exprimée en octets, et non en bits.

Au sujet des services d'accès vendus en gros, comme le service d'accès par passerelle de Bell, en plus du plafond de largeur de bande, les FSI concurrents sont également limités par l'agrégation de la largeur de bande, qui est également préétablie et payée en bits par seconde. Les réponses de Bell aux questions du conseil précisent clairement que la seule façon de déterminer les coûts associés aux services d'accès au service d'accès par passerelle vendus en gros est à partir de la largeur de bande en période de pointe, exprimée dans ce cas en kilobits par seconde.

Le conseil est arrivé à la constatation que Bell recouvre déjà tous ces coûts, en plus des majorations prescrites, liées à l'offre des services d'accès par passerelle à partir des taux préexistants pour l'accès au service d'accès par passerelle vendus en gros. Les frais de facturation à l'utilisation pour la vente en gros constituent alors du pur profit.

Étant donné que mon temps est limité, je vais résumer mon deuxième point, c'est-à-dire que nous voulons un tarif raisonnable basé sur les principes de prix de vente en gros que le conseil a toujours suivis jusqu'à maintenant. Le conseil l'a abandonné dans le cas de la facturation à l'utilisation pour la vente en gros. Et nous aimerions que l'on revienne aux principes établis des prix de vente en gros.

● (1540)

Troisième point de l'ACFI: il faut éliminer le principe de l'équivalence de traitement du conseil. Le conseil a abandonné les principes de facturation au prix de gros et, en remplacement, il a fondé son approbation de la facturation à l'utilisation au prix de gros sur son soi-disant principe « d'équivalence de traitement » pour les services de gros et les services de détail.

Cette approche soulève de nombreux problèmes. Les témoins antérieurs les ont tous soulevés, mais ils ne les ont pas nécessairement associés à ce facteur d'équivalence mal utilisé.

J'ai cinq points à présenter et je vais les résumer brièvement.

● (1545)

Le président: Encore une fois, nous avons largement dépassé le temps. Il faut espérer que quelqu'un vous pose une question sur ces cinq points et que vous pourrez les présenter.

M. Wallace a dit qu'il vous poserait une question à cet égard. Ainsi, vous pourrez les présenter plus tard.

Mme Monica Song: C'est parfait. Merci.

Le président: Nous passons maintenant à Mme Teresa Griffin-Muir, la représentante de MTS Allstream.

Mme Teresa Griffin-Muir (vice-présidente, Affaires réglementaires, MTS Allstream inc.): Bonjour. Je suis la vice-présidente des affaires réglementaires chez MTS Allstream.

MTS est la compagnie de téléphone titulaire au Manitoba. Nous offrons toute une gamme de services de télécommunications, y compris Internet à haute vitesse et la télévision par IP. À l'extérieur du Manitoba, nous sommes le principal concurrent de Bell et de Telus et nous offrons des services d'affaires à la fine pointe de la technologie partout au pays.

Je remercie le comité de me donner cette possibilité de comparaître devant vous aujourd'hui pour discuter de la décision du CRTC concernant la facturation à l'utilisation.

L'approbation par le CRTC de la proposition de Bell concernant la facturation à l'utilisation pour des services DSL de gros érode davantage la disponibilité et la tarification des services de gros. Au fur et à mesure que la disponibilité des services de gros à bon prix disparaît, il en ira de même pour ce qui est du choix pour les consommateurs et de l'innovation découlant d'une forte concurrence entre les fournisseurs.

Dans sa décision de facturation à l'utilisation le CRTC permet en quelque sorte la fixation des prix de détail sanctionnée par le régulateur. Le CRTC l'a fait en se fondant sur une conception et des renseignements erronés.

La première méprise est que la facturation à l'utilisation des services de gros est nécessaire pour protéger l'intégrité du réseau de Bell. La deuxième méprise est que la facturation à l'utilisation est compétitivement neutre et transparente parce que Bell applique un soi-disant plafond à l'utilisation sur le trafic de ses clients au détail et facture ses clients pour l'utilisation qui dépasse ce plafond.

Bell n'a présenté aucune preuve démontrant que son réseau est congestionné et qu'il pourrait y avoir des défaillances si des mesures n'étaient pas prises, économiques ou autres, pour contrôler le trafic sur son réseau. Bell n'a pas non plus présenté d'autres preuves à l'effet que le trafic découlant des clients de fournisseurs de services Internet concurrents était la cause de problèmes de congestion. En effet, le CRTC a reconnu qu'il n'y a aucun fondement axé sur les coûts pour la façon dont il permet à Bell d'appliquer des frais de facturation à l'utilisation pour les services de gros.

Qui plus est, la congestion sur un réseau de télécommunications est liée à la fois à l'heure et à l'endroit. Aucun réseau de télécommunications bien équipé n'est congestionné partout en tout temps. Toutefois, l'application de seuil d'utilisation et de la facturation en fonction de l'utilisation exigée par Bell pour le trafic occasionné par les clients de fournisseurs de services Internet concurrents s'applique partout indépendamment de l'heure.

Ces plafonds et ces tarifs à l'utilisation sont sanctionnés par le CRTC même si les fournisseurs de services Internet concurrents, lorsqu'ils achètent des services DSL de gros de Bell, achètent non seulement l'accès jusqu'au domicile du client, ou jusqu'au dernier mille, mais également la capacité sur le réseau de Bell de transmettre le trafic généré par tous leurs clients, ou le mille du milieu.

Ayant loué et payé pour cette capacité, le FSI devrait avoir le droit et la responsabilité de gérer le trafic de ses propres clients. En approuvant la facturation à l'utilisation pour les services de gros, le CRTC a permis à Bell non seulement de décider du montant de la capacité dont a droit le client de son concurrent, mais également de facturer ce FSI pour toute utilisation faite par un client particulier au-delà du plafond arbitrairement imposé par Bell. Ce plafond est imposé peu importe si le FSI a dépassé la capacité globale du réseau qu'il a acheté de Bell.

En effet, Bell est autorisé à facturer le FSI de nombreuses fois pour la même capacité. En fait, nous avons démontré au CRTC qu'un FSI concurrent pourrait acheter une capacité bien supérieure à ce que

ses clients pourraient utiliser en agrégat et finalement être obligé de payer des droits de facturation à l'utilisation parce que certains des clients de ce concurrent aurait dépassé un plafond fixé tout à fait arbitrairement.

En imposant un plafond et des droits à l'utilisation, Bell pourra dicter la structure et le niveau des tarifs Internet de détail. Dans le meilleur des cas, un FSI concurrent sera forcé à reprendre la même structure de tarification que Bell. Toutefois, à l'heure actuelle, la tarification Internet de détail de Bell ne fait plus l'objet d'une réglementation et le CRTC ne surveille pas et ne prend pas connaissance de cette tarification.

Me reste-t-il du temps?

• (1550)

Le président: Une minute.

Mme Teresa Griffin-Muir: Le CRTC n'a aucune façon de garantir que Bell facturera ses clients en vertu de la facturation à l'utilisation de la même manière que Bell imposera la facturation à l'utilisation à ses concurrents pour le trafic découlant de leurs clients.

Lorsqu'on place autant de discrétion dans les mains d'un joueur dominant sur le marché on ne peut que réduire la compétitivité et, du fait même, les innovations cruciales et les investissements dans l'infrastructure du service à large bande canadien et dans les services et les applications qui permettent d'augmenter la productivité. Ces résultats sont contraires aux objectifs déclarés du gouvernement et à la politique en matière de télécommunications qui existe depuis longtemps. Ces résultats sont mauvais pour les Canadiens et pour les entreprises canadiennes.

Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant entrer en communication électronique avec Steve Anderson de OpenMedia.

Monsieur Anderson, vous avez cinq minutes pour faire votre déclaration préliminaire.

M. Steve Anderson (fondateur et coordonnateur national, OpenMedia.ca): Merci de me permettre de témoigner. Je suis surpris que vous ayez décidé de communiquer avec moi par téléconférence; vous allez probablement devoir payer le tarif excédentaire. Mais néanmoins, je suis heureux d'être là.

Je suis ici à titre d'utilisateur Internet, et pour représenter les quelque un million et demi de Canadiens qui ont signé la pétition « Arrêtez le compteur . » J'aimerais commencer de façon un peu différente en vous racontant une anecdote personnelle.

Il y a quelques années, je vivais à la maison avec mes parents, et je voulais vraiment m'impliquer dans le domaine des médias et devenir un producteur vidéo. Je me suis donc débrouillé, parce que c'est quelque chose qui me passionnait, pour essayer d'apprendre à produire des vidéos. À l'aide du logiciel Window Movie Maker, un programme gratuit, et à l'aide d'informations sur le Web, en matière de montage notamment, j'ai pu m'enseigner le processus et j'ai produit une vidéo qui au bout du compte a été publiée sur YouTube et qui a été vue par 500 000 personnes. Par la suite, j'ai obtenu du travail sur le marché de la production de vidéos et j'ai même fini par remporter quelques prix. Plus tard, j'ai pu mettre sur pied ma propre organisation sans but lucratif.

Je vous raconte cette histoire parce que s'il y avait eu des tarifs à l'utilisation — et c'est ce dont nous parlons et que les grandes compagnies de communications veulent imposer aux FSI indépendants — je n'aurais pu en aucune façon faire ce que j'ai fait. Je n'aurais jamais pu innover de cette façon et cela aurait été certainement impossible à faire à partir de rien. Des Canadiens d'un bout à l'autre du pays ont des histoires semblables. C'est le genre d'innovation qui est menacé à l'heure actuelle.

Quant à moi, ces nouveaux tarifs sont essentiellement une taxe sur l'innovation.

J'aimerais également vous donner un peu de contexte au tollé public qui a mené à ce processus. Ce n'est pas simplement parce qu'il y a de nouveaux tarifs. Ce n'est pas tout simplement parce qu'on veut appliquer l'idée ridicule de forcer ses concurrents à adopter ces nouveaux tarifs. C'est parce que, en outre, les Canadiens font partie de ceux qui payent les prix les plus élevés pour leur téléphone cellulaire et pour un accès à Internet. Nous ne suivons pas le rythme des autres pays industrialisés. Nous devenons des retardataires au chapitre des systèmes numériques. Et nous devons composer avec un mauvais service à la clientèle parce que c'est ce qui découle d'une industrie monopolistique.

Je pense que c'est hier que Bell a dû révéler que son service de compteur ne fonctionne pas vraiment. C'est un exemple probant, c'est-à-dire que la compagnie veut imposer cette structure de tarification sans même savoir si son service fonctionne convenablement. Il se peut même qu'elle surfacture ses clients.

Alors, c'est dans ce contexte que les gens sont vraiment en colère. Ils ont décidé de dire que ça suffit. Je pense que cela devrait dire à chaque membre du comité et à nos représentants qu'il faut un changement structurel dans le marché.

Voici un autre exemple des problèmes structurels auxquels nous faisons face, si vous examinez la réaction de Bell en particulier à ce tollé ainsi que celle d'autres grandes entreprises de télécommunications, vous verrez qu'ils attaquent leurs propres clients. Dans quelle autre industrie verriez-vous cela? Les règles les plus élémentaires des relations publiques stipulent que lorsque vous avez un très gros problème avec vos clients, vous admettez votre erreur.

Mais ce n'est pas ce que Bell a fait. En fait, elle a agi de façon élitiste, condescendante et irrespectueuse. Ce n'est pas quelque chose que l'on peut se permettre de faire à moins de dominer le marché et d'avoir lié les mains du régulateur. Voilà les raisons pour lesquelles les gens sont si en colère.

On parle également de musiciens, de grand-mères qui veulent transmettre des photos, de joueurs en direct et de personnes qui communiquent avec leur famille au moyen de Skype. Les raisons du mécontentement sont aussi diverses que notre pays est vaste.

Mais, par ailleurs, dans un monde qui peut sembler précaire tant sur le plan économique qu'écologique, Internet représente des possibilités, la liberté d'expression et l'espoir. La libre communication offre la possibilité selon laquelle grâce à notre propre ingéniosité et créativité nous pourrions faire un monde meilleur. Cela permet l'autodétermination — la meilleure idée l'emporte. Je pense que ce sont ces possibilités que les gens veulent protéger et c'est ce qui est menacé.

Pour ce qui est des mesures particulières qui doivent être prises, je pense et c'est ce que j'entends de la part des Canadiens qu'il faut apporter un changement structurel. Il faut donner une autonomie complète aux FSI indépendants en ce qui a trait à leur facturation. Ils devraient être en mesure d'avoir davantage de contrôle sur leurs services grâce à une politique d'accès ouverte.

● (1555)

La facturation à l'utilisation est le symptôme d'un problème plus important qui est la concentration du marché et c'est réellement ce qui met les Canadiens en colère. Je ne voulais pas parler de l'intégration verticale. J'entends des personnes dire sur Internet que la congestion vise à empêcher Netflix de fonctionner. La raison pour laquelle ils disent cela, c'est que Bell et d'autres grandes compagnies de télécommunications proposent leur propre programmation télévisuelle, et lorsqu'ils ajoutent de nouveaux tarifs à Internet, cela force les gens à revenir à leurs services télévisuels et les éloigne des services offerts par leurs concurrents en ligne. Le fait est que, ce genre de domination dans deux industries ne devrait pas exister.

Le président: Monsieur Anderson, je suis désolé, votre temps est largement écoulé. Je vous ai donné une petite marge de manœuvre comme j'ai fait pour les autres témoins. Nous allons devoir passer aux questions maintenant et j'espère que vous serez en mesure de présenter vos autres points lorsque les membres vous poseront des questions.

Nous recevons deux groupes de témoins aujourd'hui et nous avons beaucoup de pain sur la planche.

Monsieur Rota.

M. Anthony Rota (Nipissing—Timiskaming, Lib.): Merci.

Merci aux témoins d'être là aujourd'hui.

Les gens me posent quelques fois des questions sur la compétitivité, l'achat de bandes passantes auprès d'un grand joueur et par la suite de se mettre en concurrence avec ce joueur. Cela semble être un peu contre-productif parfois, les gens font cette constatation et se demandent pourquoi c'est autorisé.

Le fait est que, lorsqu'on est en présence d'un duopole, d'un monopole ou même d'un oligopole et que de grands joueurs contrôlent un marché la seule façon d'avoir de la compétitivité c'est d'en créer. Cela aide les consommateurs. Je pense que c'est ce que nous disent de nombreux fournisseurs FSI.

Alors, en fait, c'est avantageux pour les producteurs d'avoir cette compétitivité. Je pense que c'est un des éléments les plus importants que nous avons à proposer. Sans la concurrence, on se retrouve avec un duopole et il n'y a essentiellement plus de compétitivité. C'est malsain pour le marché.

La politique de 2006 semble écraser les petits opérateurs. Si j'ai bien compris Bell a demandé une diminution de 25 p. 100. Vous en avez demandé une de 50 p. 100. Le CRTC vous a finalement accordé une réduction de 15 p. 100, et c'est après avoir accordé d'autres concessions à Bell. Le processus s'est fait selon la directive d'orientation. On voulait que, avec moins de réglementation le marché décide des résultats les plus efficaces. Étant donné que les concurrents n'ont pas un accès équitable au marché, cela ne peut qu'avantager les grands joueurs. Je pense que voilà où nous en sommes aujourd'hui.

Je pense que c'est un ministre conservateur qui a imposé cette directive d'orientation qui néglige les besoins des petits opérateurs comme vous-mêmes. La série de décisions prises par le CRTC ont-elles été néfastes ou avantageuses? Comment ont-elles mené à la situation dans laquelle nous nous trouvons à l'heure actuelle?

Monsieur Tacit.

● (1600)

M. Christian Tacit (procureur et avocat-conseil, Canadian Network Operators Consortium inc.): Merci.

J'aimerais répondre à cette question, parce qu'il y a beaucoup de discussions sur la directive d'orientation et sur ses conséquences. Si vous lisez le document, dont la langue est assez neutre, vous verrez qu'il revient au CRTC d'ajouter un peu de viande sur les os.

Pour ce qui est de la question de l'accès, selon le libellé, si le règlement vise l'accès au réseau, il doit permettre la compétition provenant de nouvelles technologies et ne pas favoriser artificiellement les titulaires actuels ou les concurrents. Dans notre déclaration préliminaire, nous avons présenté les deux principaux problèmes qui nous ont menés où nous en sommes aujourd'hui. Ils datent d'avant la directive d'orientation de près de six ou sept ans.

Le problème découle du fait que le conseil a examiné la question de la réglementation des services de gros, du moins en ce qui a trait à la large bande, à partir de la mauvaise lentille. Voilà où nous en sommes. Je ne vais pas répéter les raisons, parce que nous les avons énumérées dans notre exposé, mais voilà où le bât blesse.

M. Anthony Rota: Alors devrait-on utiliser la lentille de la technologie ou bien la lentille de...?

M. Christian Tacit: Il faudrait que la lentille permette d'examiner l'accès de la large bande en tant que plateforme et non pas comme faisant partie du service Internet au détail de l'entreprise titulaire. Le deuxième point, c'est que si nous n'étions pas obligés d'acheter cet élément du dernier mille auprès des entreprises titulaires, nous assemblerions les autres pièces nous-mêmes — l'achat, la location et les réseaux. Nous devrions être traités comme des coconcurrents et non pas de façon conceptuelle comme des revendeurs.

Si cette perception n'avait pas existé, ces décisions n'auraient jamais été prises.

M. Anthony Rota: Alors vous divisez ces éléments presque en deux entreprises différentes: une entreprise qui gère l'infrastructure et l'autre qui s'occupe des services au détail. Aimerez-vous que les deux éléments soient complètement distincts?

M. Christian Tacit: Si jamais nous nous rendons là, s'il n'y a pas d'autre solution dans l'avenir, ça c'est une autre question. Je pense qu'on peut commencer par des mesures moins sévères dès maintenant. Mais le conseil doit faire volte-face, quant à nous, afin que ce marché concurrentiel fonctionne et que l'on puisse suivre pleinement la directive d'orientation.

M. Anthony Rota: Une des questions qui revient souvent et que je vois souvent c'est l'agrégat relatif à la facturation à l'utilisation. Cela permettrait de continuer de faire les choses telles qu'elles sont. Voici quelques explications relativement à l'agrégat lié à la facturation à l'utilisation, il s'agit d'acheter une partie du canal de communication et de le subdiviser soi-même plutôt que de travailler avec des microparties.

Je comprends l'argument provenant des fournisseurs, ils disent que l'utilisation croît constamment — certains disent que c'est de 40 p. 100, de 50 p. 100 ou de 100 p. 100 par année. Comment est-ce que la solution de l'agrégat lié à la facturation à l'utilisation vous permet de régler ce problème?

Le président: Soyez le plus bref possible s'il vous plaît.

M. Bill Sandiford: La solution est en fait très simple. Aujourd'hui nous achetons des canaux de communication aux entreprises titulaires et l'agrégat de la facturation à l'utilisation y est ajouté, et l'ensemble de notre agrégat de trafic est livré. Nous les rémunérons complètement pour tout le trafic que nous obtenons aujourd'hui dans le cadre de ce système.

Alors, comment faisons-nous au fur et à mesure que le trafic continue de croître? Eh bien, nous achetons un autre canal de

communication, un canal de plus grande taille ou un canal supplémentaire et les entreprises sont complètement rémunérées pour l'utilisation dont nous en faisons.

M. Anthony Rota: Est-ce que cela compense également pour les dépenses en immobilisations?

Le président: Je suis désolé, monsieur Rota, vous avez largement dépassé votre temps.

Merci, monsieur Sandiford.

Nous passons maintenant au Bloc québécois avec M. Cardin.

[Français]

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président.

J'aimerais d'abord m'adresser au représentant de l'Union des consommateurs. Notre temps est restreint et j'ai plusieurs questions à poser.

Selon moi, le décret Bernier est l'instigateur de tout le gâchis auquel nous assistons présentement. Il est responsable de plusieurs décisions anticoncurrentielles du CRTC, notamment la décision de radiodiffusion CRTC 2008-117 sur la reclassification des services d'accès par passerelles et les récentes décisions sur la facturation à l'utilisation.

Selon vous, le CRTC a-t-il mal interprété le décret lorsqu'il a pris cette décision?

M. Anthony Hémond: La conclusion à laquelle on peut arriver est que le CRTC a mal interprété la directive de 2006. En effet, il fallait, pour avoir une libre concurrence à meilleur marché, arriver à réglementer certains points et avoir une réglementation effective, ce que n'a pas fait le CRTC en prenant l'approche de la déréglementation. Le postulat de base était qu'il y avait beaucoup de concurrence, ce qui n'était pas forcément le cas. Il y a donc eu un problème d'interprétation concernant cette directive.

M. Serge Cardin: Suite à la décision du CRTC sur l'équité en matière de vitesse Internet, soit la *speed matching*, le CRTC a-t-il bien appliqué la directive Bernier en faveur des consommateurs et de la concurrence?

M. Anthony Hémond: Encore une fois, on peut s'interroger sur la façon dont cette directive a été appliquée pour arriver à ce résultat. En effet, la *speed matching* semblait cohérent lorsqu'on a appliqué cette directive de 2006 en disant que les concurrents doivent avoir accès à la même vitesse que les titulaires. Ici, on avait une application concrète, facile et évidente de la directive pour dire que les concurrents doivent bénéficier des mêmes choses. Donc, il y a parfois une interprétation de la directive qui est confondante et trompeuse par le CRTC, mais parfois, il y a une bonne application de cette directive. Donc, on est entre les deux.

•(1605)

M. Serge Cardin: Lorsque le CRTC a rendu sa décision de radiodiffusion CRTC 2008-117, le gouvernement lui a demandé de réviser sa décision par le décret du 10 décembre 2009. Dans ce décret, le ministre Clement donnait l'ordre au CRTC de vérifier, entre autres, et je cite: [...] si l'incidence de ces exigences liées aux services de gros nuit indûment à la capacité des compagnies titulaires d'offrir de nouveaux services convergents [...]

Si je comprends bien, lorsque le CRTC interprète le décret Bernier en faveur des entreprises titulaires, et ce, contre la concurrence, le gouvernement ne dit rien, mais dès qu'il l'interprète à la faveur des petits fournisseurs et de la concurrence, le gouvernement lui demande explicitement de réviser sa décision en faveur de Bell. Est-ce ce que vous comprenez?

M. Anthony Hémond: Cela donne cette impression. En fait, le décret qui a été adopté dans le cas du *speed matching* a considéré uniquement l'investissement des entreprises titulaires pour qu'elles puissent continuer à investir alors que dans le cadre de la décision pour la facturation à l'utilisation, c'était l'opposé. Il y a donc chaque fois une sorte de volte-face lors de ces décisions.

M. Serge Cardin: Selon vous, l'esprit des demandes faites par le gouvernement dans le décret 2009-2007 est-il respecté en vertu de la décision du CRTC sur la facturation à l'utilisation?

M. Anthony Hémond: Non.

Nous avons contesté l'application de cette directive et les aspects qui ont été interprétés par le CRTC. Nous en avons fait part au conseil à ce moment-là en ce qui concerne la facturation à l'usage et nous avons mentionné, dans nos observations à ce sujet, que les aspects retenus par le CRTC n'étaient pas les bons de ceux de la directive.

M. Serge Cardin: Selon vous, si nous voulons avoir de meilleurs services de télécommunications, et ce, à de meilleurs prix pour les consommateurs, est-il préférable de réglementer davantage le secteur ou plutôt de suivre la stratégie de déréglementation des conservateurs?

M. Anthony Hémond: La déréglementation ne fonctionne que si on a un marché ultra concurrentiel.

Pour avoir un marché concurrentiel quand il n'y a pas de concurrence, il faut établir les conditions requises pour avoir cette concurrence. Donc, il faut nécessairement réglementer pour permettre à cette concurrence de s'installer et réglementer aux bons endroits. Cela ne veut pas dire réglementer tout le secteur.

Toutefois, il semble que, dans le cas de certaines décisions — notamment le choix qui a été fait par le CRTC dans sa réglementation 2008-2017 concernant la définition de service essentiel —, des mauvais choix ont été faits qui ne permettent pas l'apparition de concurrents et d'une grande concurrence dans ce domaine.

Donc, si on veut établir de bonnes conditions et devenir — ou même redevenir — des leaders dans ce domaine, cela nécessitera une réglementation ciblée aux bons endroits.

M. Serge Cardin: Il semblerait y avoir de l'incohérence entre deux éléments. D'un côté, il faut protéger les investissements et, de l'autre, favoriser la concurrence. Que pensez-vous de cette incohérence relativement aux décisions ou aux décrets qui ont été formulés?

[Traduction]

Le président: Soyez bref, monsieur Hémond.

[Français]

M. Anthony Hémond: Dans la décision concernant entre autres le *speed matching* le décret formulé par le gouvernement visait à protéger l'investissement des compagnies alors que, dans d'autres décisions, on écartait cet investissement. Donc, il y a une incohérence quant à la politique suivie.

Veut-on une libre concurrence et un marché concurrentiel? Veut-on offrir les conditions pour obtenir ce marché concurrentiel ou tend-on à protéger les investissements faits uniquement par quelques joueurs?

Il faudrait qu'il y ait un marché concurrentiel et il ne faudrait pas uniquement protéger ces investissements.

Le président: Merci.

Merci, Monsieur Cardin.

[Traduction]

Nous passons maintenant à M. Wallace pour cinq minutes.

M. Mike Wallace (Burlington, PCC): Merci, monsieur le président.

Je veux remercier nos invités d'être ici cet après-midi.

Fidèle à ma parole, j'aimerais donner à Mme Song quelques secondes pour nous parler des cinq points.

Mme Monica Song: Merci.

Le conseil a fondé son approbation de la facturation à l'utilisation des services de gros sur le soi-disant principe de traitement équivalent qu'il a essayé d'intégrer entre les services d'accès de gros et les services Internet de détail. D'autres témoins vous ont déjà dit qu'il ne s'agit pas de services comparables, mais je ne reprendrais pas leurs propos.

Les cinq problèmes sont les suivants. D'abord, l'exigence selon laquelle l'entreprise concurrente doit reprendre les plans de tarification au détail de Bell ou de tout autre fournisseur de services de gros constitue une façon détournée de maintenir les prix au détail. La facturation à l'utilisation des services au détail a pour effet et intention déclarée d'empêcher les entreprises concurrentes de réduire les prix ou d'influencer à la hausse les prix qu'ils facturent à leurs clients. C'est rendu possible en permettant à Bell de contrôler le service d'accès de gros.

Notre seconde crainte c'est que la télévision IP n'ait rien à voir avec cette question. Même si les entreprises concurrentes et les consommateurs l'ont soulevé maintes et maintes fois, le CRTC continue de répandre le mythe selon lequel la télévision par IP constitue quelque chose de distinct. Il n'y a pas de réseau distinct pour la télévision par IP. Si l'on utilise comme élément justificatif l'équivalence de détail et la possibilité de congestion pour exiger de la part des FSI concurrents de reprendre les plans de tarification au détail de Bell, alors le fait que les services de télévision par IP de Bell qui exigent beaucoup de la bande passante soient exemptés par Bell — un réseau, un distributeur et un fournisseur de contenu verticalement intégré — ne peut pas être considéré comme étant non pourvu de pertinence.

La facturation à l'utilisation des services de gros telle qu'elle est proposée ne constitue pas non plus une pratique de gestion du trafic Internet transparente et équitable. D'abord, elle s'applique à la somme de données transférées au cours d'un mois. M. Hémond et Mme Griffin-Muir ont signalé que la surveillance 24 heures par jour sept jours par semaine ne fera rien pour réduire la congestion — si du moins congestion il y a — ni les périodes de trafic de pointe. Deuxièmement, si le véritable objectif visait à réduire le trafic de la période de pointe, eh bien, Bell aurait appliqué la facturation à l'utilisation à ses propres services de télévision par IP.

• (1610)

M. Mike Wallace: Êtes-vous une avocate? Vous l'êtes. À quel point êtes-vous rendue? Trois, quatre? Vous en êtes à quel point maintenant?

Mme Monica Song: Je suis au point 3.

M. Mike Wallace: Pouvez-vous présenter les points 4 et 5 rapidement?

Mme Monica Song: Très bien. L'équivalence de détail — et c'est un élément important — est en quelque sorte inapplicable parce que personne ne sait vraiment quels sont les plans de tarification de détail de Bell. Il n'y a aucune réglementation sur la tarification au détail. Il n'y a aucune obligation de les publier. À n'importe quel moment, Bell peut avoir des centaines de plans de tarification de détail sur le marché. C'est donc essentiellement inéquitable, parce que le conseil n'a pas le pouvoir de surveiller ni de réglementer les tarifs de détail de Bell.

Troisièmement, je dirais que l'équivalence de détail permet au conseil de faire indirectement ce qu'il avait dit qu'il ne ferait pas, c'est-à-dire de réglementer la tarification de détail. Parce qu'il réglemente la tarification de détail des tarifs exigés par les entreprises concurrentes.

M. Mike Wallace: Je vais vous arrêter là. Je vous remercie. Quelqu'un pourra vous demander de présenter les deux autres points.

Voici ma question fondamentale, fondée sur l'exposé qu'on vient d'avoir et ceux que nous avons eus plus tôt aujourd'hui. Ça fait beaucoup de choses à apprendre, je ne le nie pas. Je ne connaissais absolument rien à cette question avant le début des audiences.

Selon moi les entreprises titulaires pourraient vous vendre un panier de pommes, qui sont des multiplets ou des bits ou peu importe la façon dont vous voulez les appeler, et vous pourriez les revendre à quiconque au prix que vous voulez établir de sorte que ces entreprises sont rémunérées et que vous l'êtes également et puis on pourrait en finir là.

On a dit aujourd'hui, et je ne comprends pas... Vous dites que le CRTC a fait une erreur de jugement. Je ne comprends pas pourquoi vous n'avez pas pu leur transmettre votre message. Peut-être que M. Tacit pourrait répondre à cette question.

M. Christian Tacit: Je pense que ça revient aux deux questions de cadres fondamentaux dont on a discuté. Ils estiment que l'accès haute vitesse de gros est l'équivalent du service Internet de détail offert par les entreprises titulaires. Si on applique cette équivalence, cela vous mène à la facturation à l'utilisation, parce qu'à ce moment-là vous essayez de faire en sorte qu'on leur ressemble.

Deuxième point, si vous ne reconnaissez pas que nous sommes des co-compétiteurs dans l'ensemble de nos activités et que nous avons le même statut et la même importance et que nous sommes perçus comme des revendeurs alors, ça renforce le premier point.

Il faudrait le demander à eux, pas à moi, mais je suis arrivé à cette conclusion en lisant l'ensemble de leurs décisions au fil des ans.

M. Mike Wallace: Allez-vous être en mesure de présenter vos points dans les 60 jours que le CRTC a rajoutés pour réexaminer la question en fonction de...

M. Christian Tacit: Nous l'espérons beaucoup. Nous espérons que ce sera un point tournant dans la façon dont ils perçoivent le cadre. Je pense que c'était l'exemple le plus extrême qui a mené à ce tollé et que les choses se dirigeaient dans cette voie depuis de nombreuses années et que la compétitivité en a souffert. Alors nous espérons que c'est un point tournant.

Le président: Merci monsieur Wallace.

Des bits, des gaz, des larges bandes. Bon nombre de personnes d'un bout à l'autre du pays ont probablement beaucoup de peine à suivre.

J'aimerais rappeler à tous que nous communiquons avec M. Anderson par liaison télévisuelle. Je sais qu'il est facile de voir

les témoins ici devant nous et de l'oublier. Je suis certain que M. Anderson ne voudrait pas que cela se produise.

Monsieur Massé, cinq minutes s'il vous plaît.

● (1615)

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

Merci aux témoins d'être venus aujourd'hui.

Je pense qu'il est important de dire qu'une série de décisions et de mesures de déréglementation sont à l'origine de l'établissement des cadres actuels. Et ce n'est pas de la faute des personnes qui se présentent à cette table. C'est le plan qui a été réalisé et maintenant nous devons faire face aux résultats. Voilà vraiment ce qui s'est produit.

Ma première question s'adresse à quiconque souhaite y répondre ou à tous les témoins. Ce qui me préoccupe véritablement c'est le cadre que le CRTC a établi l'autre jour. Je ne pense pas que ça nous permettra d'obtenir les résultats que nous recherchons s'il suit ce type d'audience. Je pense qu'une décision semblable sera prise de nouveau ou bien qu'on obtiendra un autre type de système hybride, à moins qu'on ne force le conseil à repenser la façon dont il va tenir ses audiences.

C'est pourquoi j'ai été déçu par le ministre. Si nous ne faisons qu'attendre 60 jours pour répondre aux deux questions qui ont été présentées de la façon dont l'a fait le conseil, nous ne réussirons pas à résoudre le problème fondamental.

J'adresse cette question à quiconque veut en parler.

M. Christian Tacit: D'abord, lorsque le conseil publie une annonce comme celle-ci — maintenant il les appelle avis de consultation — ce n'est pas nécessairement gravé dans la pierre. Les gens peuvent écrire et dire « Soit dit en passant, nous pensons que vous devriez élargir la question, nous pensons que vous devriez éclaircir la terminologie », et ainsi de suite.

Ça ne fait que quelques jours qu'on en parle alors restez à l'écoute.

Le président: Monsieur Massé, M. Anderson aimerait faire des observations sur cette question si vous le permettez.

M. Brian Massé: Oui.

Le président: Monsieur Anderson, voulez-vous répondre à cette question?

M. Steve Anderson: Oui.

Je pense que le CRTC a besoin d'un mandat relatif à l'intérêt du public qui soit plus clair. Par ailleurs, je pense qu'il devrait avoir des audiences publiques en personne et non pas seulement des consultations en ligne. Je pense qu'à long terme, comme j'essayais de le mentionner plus tôt, nous aurons besoin de changements structurels et en ce qui a trait au CRTC je pense que cela signifie que nous avons besoin d'un conseil qui soit axé sur la population, cela signifie que le président et que la majorité des personnes qui font partie du conseil devraient venir des groupes de défense des intérêts du public et non pas de l'industrie. Je pense que c'est un problème structurel fondamental que le CRTC devra régler.

M. Brian Masse: Monsieur Sandiford, avez-vous des observations à cet effet?

M. Bill Sandiford: Je joins ma voix à celle de mon collègue. L'avis de consultation, tel qu'il a été publié, nous offre la possibilité d'indiquer au conseil la façon dont le processus se déroulera. Nous avons l'intention de lui dire ce que nous pensons de cet avis et de quelle façon il doit être élargi ou modifié afin de nous assurer d'obtenir des réponses complètes et justes aux questions que nous lui posons.

M. Brian Masse: En ce moment, le CRTC a cerné deux questions simples. Vous pouvez argumenter autant que vous voulez, mais si le CRTC ne reconnaît pas que d'autres problèmes doivent être abordés, il pourrait simplement dire que ses consultations portent sur A et B — ou 1 et 2 — pour ce qui est de ces questions, et toute autre chose qu'il peut mettre de côté. À moins qu'il y ait une réelle ligne directrice...

Madame Song, avez-vous des observations à ce sujet?

Mme Monica Song: Je pense que vous voyez juste. Cet avis préoccupe l'ACFI car le conseil ne semble pas avoir abandonné l'idée de faire passer le service de gros pour du service de détail. Il semble donc que ce problème demeure. Mais comme l'ont fait remarquer mes collègues, nous ne pouvons que l'indiquer dans des soumissions écrites au conseil, et il se peut que nous comparaissons encore une fois devant vous.

M. Brian Masse: J'espère que le conseil comprendra ce message. On espère qu'il sera possible de faire preuve de leadership politique pour orienter le conseil. Sinon, encore une fois, il se pourrait qu'il reprenne le même cadre.

Très rapidement, j'aimerais revenir sur le gros et le détail. Pouvez-vous nous dire de quelle façon cette philosophie est anticoncurrentielle?

Mme Teresa Griffin-Muir: Je pense qu'il s'est agi de la difficulté du conseil depuis le début, le fait de reconnaître que bien qu'il y ait ce mandat qui s'ouvre aux forces du marché, ce mandat était en fait dirigé vers le marché du détail, et à moins d'avoir un accès raisonnable au marché de gros ainsi qu'un cadre neutre sur le plan technologique — pour qu'au fur et à mesure que la technologie évolue, l'accès au marché du gros évolue en parallèle — la concurrence ne sera pas adéquate. C'est une façon de penser et un défi observé à l'échelle internationale, le fait d'essayer d'atteindre cet objectif.

Plutôt que d'essayer de simplement fermer la porte, ce qui résulte de cette décision, il faut trouver un moyen d'offrir un accès juste pour toutes les parties qui veulent entrer dans la concurrence, pas seulement pour le titulaire.

• (1620)

Le président: Merci beaucoup, madame Griffin-Muir.

Madame Coady, vous avez cinq minutes.

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

Merci d'avoir pris le temps d'être ici aujourd'hui, et merci, monsieur Anderson, de vous joindre à nous par Internet.

J'ai des questions d'ordre plus vaste... Nous parlons de directives d'orientation et... J'aimerais en revenir à un contexte plus élargi, pour un instant.

Je suis préoccupée. Je vois tout ce qui se passe aujourd'hui, mais quelles seront les conséquences si le Canada n'est pas doté d'une large bande solide et viable, n'a pas la capacité nécessaire nous permettant d'évoluer? Je suis une femme d'affaires, je pense l'avoir dit à ce comité auparavant. Je suis propriétaire d'une entreprise en

biotechnologie. Nous échangeons des données à l'échelle internationale. Nous devons avoir accès à Internet. Quelles seront les répercussions pour notre pays si nous n'améliorons pas notre façon de faire?

Mme Song a parlé de la possibilité de nous servir du principe du prix de gros. Monsieur Anderson, vous voulez peut-être mener cette discussion. Je remarque que la Grande-Bretagne a une stratégie, un avenir de large bande super rapide qui se veut être la meilleure en Europe d'ici à 2015. Nous pouvons parler de la directive d'orientation de 2006 et tout le reste, mais aurons-nous fait les progrès nécessaires nous permettant d'être concurrentiels, de réussir et d'avoir les emplois du futur dont nous avons besoin?

Monsieur Anderson, si vous pouviez répondre, puis Mme Song.

M. Steve Anderson: Je pense que c'est très important pour ces raisons. Et ce n'est certainement pas seulement le cas du Royaume-Uni, l'Australie et les États-Unis ont également des plans de large bande, et nous n'en avons pas. Je pense qu'il s'agit d'un élément clé. Nous devons avoir un plan afin d'élargir l'accès à large bande. Je pense qu'il s'agit en partie d'un problème structurel. Nous devons distinguer le gros du détail, et je pense que cela réduira les prix.

Pour ce qui est du degré d'importance, je pense que c'est d'une immense importance. Ici à Vancouver, je fais partie d'une communauté d'innovateurs en média et en affaires, et ils en ressentiront certainement les effets plus que d'autres. Le prochain qui créera quelque chose dans son garage, comme Google ou quelque chose d'autre de ce genre, ne pourra pas se permettre ces frais à l'utilisation, ce qui pourrait empêcher la création du prochain Google, où au Canada, NowPublic ou HootSuite. Les répercussions sont donc énormes sur l'entrepreneuriat et l'innovation.

Mme Siobhan Coady: Merci.

Madame Song, vous avez parlé de revenir au principe du prix de gros. J'aimerais que vous nous expliquiez à quel point il est important, pour notre pays, d'être à la fine pointe. Nous avons entendu que nous avons besoin de leadership engagé dans ce domaine. Pourriez-vous nous en dire quelques mots?

Mme Monica Song: Je pense que tous les députés et les personnes dans cette salle le savent. Les gouvernements canadiens successifs de toutes les couleurs politiques ont tous accordé la priorité à ce que le Canada soit à l'avant-plan de l'économie numérique sur l'échiquier mondial. Mais en réalité, depuis 1994, nous avons plutôt reculé en matière de prix, de vitesse et de frais abordables. Je pense que le manque de compétitivité l'explique en partie. Le manque de compétitivité nuit aux consommateurs. Le manque de compétitivité nuit à l'innovation, car il n'y a pas d'incitatifs adéquats. Le désir de l'ACFI de revenir aux principes de prix de gros a pour but de veiller, dans la mesure du possible, à maintenir un marché concurrentiel.

Mme Siobhan Coady: Merci beaucoup.

J'aimerais vous poser une dernière question, madame Griffin-Muir, et peut-être que vous pourriez faire d'une pierre deux coups. Tout d'abord, vous avez dit que Bell récupère tous ses coûts en plus des majorations, et que ces dernières sont des profits faciles. J'aimerais que vous en disiez plus là-dessus.

Ma deuxième remarque porte sur le fait qu'il n'y a aucune indication de congestion. Je me demande si vous pouviez établir un lien avec la façon dont le gouvernement du Canada et les Canadiens peuvent aller de l'avant en matière de large bande et ce que devrait être leur stratégie.

•(1625)

Mme Teresa Griffin-Muir: En fait, je pense que c'est ma collègue qui a parlé de profits faciles. Je ne la contredis pas. Ce que je pense c'est qu'il y aura certainement, alors que le taux d'utilisation augmente... Et tous les fournisseurs de réseau veulent que l'utilisation augmente, mais ils veulent une compensation pour cette utilisation. La politique reconnaîtra donc que l'investissement en prend certains coûts et que ceux qui accèdent au réseau, à la fois au prix de gros et au détail, devront payer ces coûts, mais pas plus que ce coût pour le fournisseur en particulier seulement pour qu'il puisse offrir un service qui nuit à la concurrence.

Donc je pense comme Mme Song, que la concurrence doit être une pierre angulaire, et que la meilleure façon d'innover dans ce pays est de trouver un moyen d'avoir un marché de gros qui permet l'épanouissement de la compétitivité en large bande.

Le président: Merci beaucoup, madame Griffin-Muir.

M. Van Kesteren a cinq minutes.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Essex, PCC): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de comparaître ici aujourd'hui/hui.

Notre illustre président a souligné à quel point cette situation est difficile pour le grand public, sans aucun doute. Je pense que nous avons tous l'impression de comprendre, mais plus nous approfondissons le sujet, plus c'est compliqué.

J'ai essayé de simplifier le concept lors de la dernière réunion. Je l'ai comparé à un tuyau, et j'ai suggéré que ce que vous faisiez c'était que vous achetiez un segment du tuyau et ce que vous voulez en faire vous regarde. La compagnie Bell disait qu'il voulait changer cette façon de faire. Elle veut que tout le monde fasse comme elle. C'est une simple illustration, et j'espère que cela aide les gens à comprendre. Mais pour l'instant j'ai une autre idée. Je vais vous donner une occasion, car Bell sera le prochain témoin. Bell comparaitra ici.

Je vais commencer par vous, monsieur Sandiford. Si vous en aviez l'occasion, en tenant compte du fait que la plupart des gens ne sont pas de cet avis, quelles questions voudriez-vous que nous posions à Bell? Pendant que vous y pensez...

M. Bill Sandiford: J'ai combien d'heures pour y penser?

M. Dave Van Kesteren: Vous n'avez pas beaucoup de temps. Vous avez seulement le temps de faire valoir votre argument, allez-y.

M. Bill Sandiford: Je pense que c'est très simple. Nous avons toujours eu l'impression que nous compensions de façon très adéquate les services que nous fournit Bell. Nous voulons savoir pourquoi les gens de Bell pensent que ce n'est pas le cas. Les autres FSI dépensent chaque année des centaines de millions de dollars pour les services, que ce soit de Bell ou d'autres compagnies au Canada, dont nous avons besoin pour faire fonctionner notre entreprise.

Ils disent constamment qu'il s'agit de leur réseau et que nous sommes des parasites sur ce réseau. Je ne pense pas que vous seriez nombreux à traiter de parasite une personne qui vous donne des centaines de millions de dollars. Je ne comprends pas pourquoi ils nous voient de cette façon. Je ne comprends pas pourquoi ils pensent qu'ils ne sont pas remboursés adéquatement pour les services qu'ils nous fournissent.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur Tacit.

M. Christian Tacit: J'aimerais poser deux questions à Bell.

Premièrement, comment est-ce juste que leur trafic IPTV qui utilise le même réseau, le même réseau central, peut être exempté de la facturation à l'utilisation alors qu'il offre une capacité énorme? Nous savons tous à quel point une vidéo exige de la capacité. Toute personne qui a déjà diffusé en continu ou téléchargé le sait. Comment justifier cette exemption alors que la facturation à l'utilisation est imposée à tous les autres utilisateurs qui voudraient faire pareil?

J'aimerais également demander, et il s'agit d'une question encore plus simple, pourquoi le font-ils si personne d'autre dans le monde le fait?

M. Dave Van Kesteren: Madame Griffin-Muir ou monsieur Hémond... Peut-être que nous devrions commencer par madame.

Mme Teresa Griffin-Muir: En fait, j'aimerais leur demander s'ils se sentiraient aussi à l'aise de facturer à l'utilisation au détail s'ils n'avaient pas la possibilité de l'imposer à leurs clients en gros.

M. Dave Van Kesteren: Monsieur.

[Français]

M. Anthony Hémond: Il faudrait notamment poser la question et faire la preuve de la congestion de leur réseau. Ce serait une des premières démonstrations à faire parce qu'on n'a toujours pas de preuve. Ce n'est plus vraiment le temps de poser des questions, c'est le temps d'agir. Lorsqu'on voit que les pratiques d'une entreprise sont anticoncurrentielles, il faut prendre les mesures nécessaires pour ouvrir le marché à la concurrence. C'est essentiel si on veut redevenir des leaders dans ce domaine.

[Traduction]

Le président: Voulez-vous entendre M. Anderson?

•(1630)

M. Dave Van Kesteren: Certainement.

M. Steve Anderson: J'aimerais leur demander si, plutôt que de nous inquiéter de leurs différentes mesures incitatives provenant de différents marchés, ce serait mieux pour le public de séparer leurs entreprises pour en faire des entités distinctes.

M. Dave Van Kesteren: Très bien. Je souhaite vous remercier.

J'aimerais également souligner que la compétitivité est une grande préoccupation pour le gouvernement. Je pense que tous ceux qui connaissent notre ancien ministre de l'Industrie, qui comprend le libre-marché mieux que quiconque, savent que toutes ses directives visaient cet objectif. Ça fonctionne très bien.

Comme nous pouvons le constater, notre premier ministre et notre ministre de l'Industrie ont agi très rapidement et ont montré qu'ils étaient...

L'hon. Dan McTeague (Pickering—Scarborough-Est, Lib.): Ils ne seraient pas ici si ce n'était de la déréglementation.

M. Dave Van Kesteren: Oui. Ils indiquaient que nous étions très préoccupés par cela et que nous voulions faire quelque chose.

Je vous remercie de cette occasion de discuter avec vous et je vous remercie d'être venus.

Monsieur le président, cela met fin à mes questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Van Kesteren.

La parole appartient maintenant au Bloc et à M. Bouchard. Vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Robert Bouchard (Chicoutimi—Le Fjord, BQ): Merci, monsieur le président. Bonjour, mesdames et messieurs.

Mon collègue a posé tout à l'heure quelques questions à M. Hémond. Pour ma part, j'aimerais entendre les autres témoins. J'aimerais commencer par madame Song. Croyez-vous que le gouvernement doit réglementer davantage ou plutôt déréglementer, comme il semble vouloir le faire maintenant?

J'aimerais entendre les autres témoins. On a entendu M. Hémond, mais j'aimerais entendre chacun de vous à ce sujet.

[Traduction]

Mme Monica Song: Je vous remercie pour votre question.

Je veux faire la distinction entre le marché du détail et le marché de gros. Je pense que l'on pourrait laisser les marchés du détail au libre cours des forces du marché dans la mesure du possible, tant et aussi longtemps que nous avons un régime de gros solide. C'était la philosophie du conseil il y a très très longtemps, mais nous avons déréglementé les marchés de détail des télécommunications presque entièrement et la solution de rechange a été éliminée.

Je pense qu'il s'agit là du problème. Si on ne veut pas offrir un régime de gros solide qui permet aux compétiteurs de pénétrer le marché, la seule solution est d'envisager des mesures plus obstructives, telles que la re-réglementation du détail ou la séparation structurelle, que d'autres ont suggérée, il y a certainement des gouvernements dans le monde qui envisagent cette solution pour les télécommunications car il s'agit d'une industrie assortie de coûts irrécupérables immenses. Il faut atteindre un équilibre et je pense que nous avons perdu cet équilibre.

[Français]

M. Robert Bouchard: Madame Griffin-Muir.

[Traduction]

Mme Teresa Griffin-Muir: Je suis d'accord avec Mme Song.

Puisque presque tous les services sont déréglementés sur le marché du détail, il doit y avoir un cadre qui soutient la compétition grâce à une réglementation du marché de gros qui assure l'accès aux réseaux titulaires. Ces réseaux, dans l'ensemble, ont été établis sur une longue période dans un cadre très différent, qui garantissait les rendements sur les investissements. Il faut reconnaître qu'il est non seulement plus économiquement viable de ne pas dédoubler chaque réseau, il est même économiquement impossible de le faire. Il faut un cadre qui en tient compte et qui donne aux concurrents un accès à ces réseaux à des taux raisonnablement économiques.

[Français]

M. Robert Bouchard: Voulez-vous réagir à ces commentaires?

[Traduction]

M. Christian Tacit: Je tiens à dire que je suis tout à fait d'accord. Ça revient vraiment à une bonne réglementation de gros. Cela n'aidera pas seulement les marchés de détail. Vous observerez peut-être les entreprises de câblodistribution et les entreprises téléphoniques se faire concurrence pour le marché de gros également s'ils savent qu'ils sont constamment, selon des principes, assujettis à une réglementation économique qui ne leur permet pas de devenir un marché strictement duopolitique.

•(1635)

[Français]

M. Robert Bouchard: Je me tourne vers vous, monsieur Hémond. Mon collègue vous a posé des questions sur la

déréglementation, en particulier sur le décret de 2009-2007. Selon vous, est-ce que l'esprit des demandes faites par le gouvernement dans le décret 2009-2007 sont respectées dans les décisions du CRTC sur la facturation à l'utilisation?

M. Anthony Hémond: Voulez-vous dire dans l'application du décret pour facturer à l'usage? J'ai du mal à voir le...

M. Robert Bouchard: Dans sa décision, le CRTC a-t-il respecté le décret 2009-2007 sur la facturation à l'utilisation?

M. Anthony Hémond: Le décret 2009-2007 du gouvernement de l'époque visait à protéger les investissements de Bell Canada. La facturation à l'usage démontre la volonté de protéger les investissements faits par Bell Canada. La facturation à l'usage mise en place et les arguments présentés visent à protéger les investissements. C'est l'application de ce décret, alors qu'il devait avoir un champ très précis, soit se limiter au *speed matching*, ou la vitesse équivalente. Cependant, il est sorti de son champ d'application.

Le président: Merci, monsieur Hémond, merci, monsieur Bouchard. Monsieur Lake, vous avez cinq minutes.

[Traduction]

M. Mike Lake: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être ici aujourd'hui.

Lorsque je jette un coup d'oeil au décret de 2006, il dit très clairement que le conseil « lorsqu'il a recours à la réglementation, devrait prendre des mesures qui sont efficaces et proportionnelles aux buts visés et qui ne font pas obstacle au libre jeu d'un marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire pour atteindre les objectifs ».

Il indique ensuite que le conseil, lorsqu'il a recours à la réglementation, devrait prendre des mesures qui satisfont aux exigences suivantes, notamment que lorsqu'elles sont de nature économique, elles ne découragent pas un accès au marché qui est propice à la concurrence et qui est efficace économiquement, ni encouragent un accès au marché qui est non efficace économiquement.

On y fait référence souvent à la concurrence. C'est de cela qu'il s'agit aujourd'hui.

À la fin de ce processus, nous devons produire un rapport et des idées. J'aimerais concentrer cette dernière série de questions sur les idées à l'avenir.

À votre avis, alors que nous cherchons à accroître la concurrence, l'innovation, et à baisser les prix pour les consommateurs canadiens, quelles sont vos suggestions? On parle beaucoup des problèmes liés à la décision. Quelles sont vos suggestions?

Je commencerai par les plus grandes organisations. Je pourrais peut-être commencer par Kate puis le CNOC.

Mme Monica Song: Si vous me le permettez, j'aimerais dire qu'un principe directeur utile serait de ramener la réglementation de gros à un réel régime basé sur les coûts qui n'impose pas des frais lorsqu'il n'y a pas de coûts moyens sous-jacents aux frais proposés.

Je pourrais en dire beaucoup plus, mais je vais donner le temps à mes collègues.

M. Mike Lake: Je vous rendrai la parole si les autres ont terminé. Allez-y, monsieur Sandiford.

M. Bill Sandiford: Mme Song a dit exactement ce que j'allais dire. Nous voulons être en mesure de compenser justement et adéquatement les titulaires pour les services que nous utilisons selon les coûts et non la valeur. Nous voulons qu'ils reçoivent une compensation calculée à partir des coûts réels qu'ils doivent épauler pour nous offrir les services, avec en plus une majoration raisonnable, plutôt que selon leur valeur perçue des services, avec un rabais. Nous voulons un régime basé sur les coûts, et non un régime basé sur le détail à rabais. Nous en avons besoin si nous voulons être concurrentiels.

M. Christian Tacit: Si vous me permettez de dire très rapidement que si vous regardez les trois points à la page 3 de notre déclaration préliminaire, vous trouverez là notre recommandation, donc je ne la répéterai pas.

M. Mike Lake: D'accord. Madame Griffin-Muir.

Mme Teresa Griffin-Muir: Je suis d'accord. En fait, MTS Allstream a longtemps été en faveur des prix axés sur les coûts et des prix neutres sur le plan concurrentiel et technologique, donc nous évoluons. Nous semblons avoir une très bonne capacité à diviser la dominance, pas une excellente capacité, mais mieux que pour anticiper qu'au fur et à mesure que les services deviennent disponibles sur le marché, l'infrastructure sous-jacente a également besoin de devenir disponible sur le marché de gros.

Je suis d'accord pour dire que plus le cadre du marché de gros est robuste, plus il y aura de la concurrence entre les fournisseurs de services de gros, pas juste au détail.

M. Mike Lake: D'accord. Monsieur Hémond.

[Français]

M. Anthony Hémond: La réponse qui nous semble la plus adaptée serait, comme je l'ai mentionné, la séparation fonctionnelle pour permettre l'investissement à ce niveau-là du réseau de compagnies et ainsi garantir une concurrence. Dans le réseau, il y a des endroits où on ne peut pas les dupliquer et les reconstruire, donc il faudrait garantir un réseau ouvert pour permettre aux concurrents de pouvoir se connecter. L'avantage est que cette entreprise qui s'occuperait du réseau aurait tout intérêt à ce qu'il y ait beaucoup de concurrence, parce qu'elle vendrait beaucoup. Elle ferait des profits, pourrait réinvestir dans ce réseau et l'améliorer. Ces résultats ont été probants en Grande-Bretagne et en Nouvelle-Zélande. Donc, inspirons-nous de cela pour nous permettre d'avoir un potentiel de concurrence et d'ouverture et d'investir dans nos réseaux.

• (1640)

[Traduction]

M. Mike Lake: Monsieur Anderson.

M. Steve Anderson: Tout cela me convient, mais je pense que nous devons également cesser d'encourager l'anti-concurrence entre différents marchés, car les marchés du gros et du détail sont différents, donc je pense qu'il faudrait les séparer, ainsi que le marché de la télévision. Je pense également que nous avons besoin de reddition de compte et de transparence dans le marché. Toutes ces

pratiques de facturation, cette gestion du trafic, devraient être assujetties à des vérifications et les résultats devraient être publiés.

Le président: Un grand merci aux témoins.

Nous allons suspendre la séance pendant environ trois minutes, puis nous allons passer au prochain groupe, si les nouveaux témoins veulent bien s'approcher pendant que les autres témoins nous quittent.

Merci beaucoup, mesdames et messieurs.

Nous allons suspendre nos travaux pendant trois minutes.

• _____ (Pause) _____

•

• (1645)

Le président: Mesdames et messieurs, nous reprenons la 56^e séance du Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie.

Nous allons d'abord accorder la parole à nos deux témoins. Nous avons Bell Canada et Shaw Communications.

La parole est d'abord à M. Bibic, premier vice-président, affaires réglementaires et gouvernementales, Bell Canada.

M. Mirko Bibic (premier vice-président, Affaires réglementaires et gouvernementales, Bell Canada): Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs membres du comité.

Je suis accompagné de Jonathan Daniels, vice-président, affaires juridiques et questions de réglementation, chez BCE.

Je vous remercie de cette occasion d'exprimer en personne notre avis sur la facturation à l'utilisation des services de gros. Nous en profiterons pour aider à tirer les choses au clair, en commençant par quelques éclaircissements importants.

En premier lieu, Bell applique depuis décembre 2006 la facturation à l'utilisation aux services Internet de détail qu'elle offre dans les régions où elle est en concurrence. Ce faisant, elle veille à offrir à ses clients un vaste éventail d'options, toutes assorties de généreuses limites d'utilisation, pour leur assurer une expérience Internet de grande qualité.

L'idée mise de l'avant par certains selon laquelle la facturation à l'utilisation rend Internet inabordable est tout simplement fausse. Avec Bell, les clients peuvent acheter des blocs de temps qui leur procurent trois fois l'utilisation mensuelle moyenne pour seulement 5 \$, et un bloc de temps qui leur offre huit fois l'utilisation moyenne pour 15 \$. Cela permet aux clients de regarder tous les mois presque 600 heures de vidéos en ligne, en plus des centaines d'heures déjà comprises dans nos forfaits mensuels.

Nous avons également mis en place des outils primés qui aident tous nos clients à éviter l'utilisation excessive et à profiter comme ils le veulent de leur expérience Internet.

J'aimerais préciser un deuxième point: la décision du CRTC qui a suscité le débat actuel sur la facturation à l'utilisation ne concerne qu'un très petit segment du marché des services de gros, et elle ne touche donc que 1 p. 100 des internautes canadiens.

De plus, en réponse à un autre malentendu, j'aimerais souligner que la décision du CRTC n'a aucune répercussion sur les services Internet offerts aux entreprises de toutes tailles.

L'enjeu fondamental, qui à notre avis n'a pas encore été abordé dans le cadre de ces rencontres, touche plusieurs questions d'équité.

En matière de facturation, nous croyons qu'il ne devrait pas y avoir de discrimination entre clients de détail et clients de gros. Tous les clients devraient être traités de la même façon, et la facturation à l'utilisation est la façon équitable de tarifier l'accès à Internet. En termes simples, ceux qui utilisent le plus de bandes passantes devraient payer plus que ceux qui en utilisent moins.

[Français]

L'équité est également un enjeu lorsqu'on tient compte du fait que, depuis plus d'une décennie, le CRTC autorise les câblodistributeurs à appliquer la facturation à l'utilisation aux fournisseurs de gros qui utilisent leurs installations.

Tout ce que Bell demande du CRTC — et nous croyons que cela devrait être clair pour tout le monde —, c'est la possibilité de fixer, sur la même base que les câblodistributeurs — qui sont nos concurrents les plus importants —, les prix facturés aux fournisseurs de services Internet de gros qui partagent le réseau avec les clients Internet de détail de Bell.

Malheureusement, on accorde très peu d'attention à ces questions. On se concentre plutôt sur un certain nombre de mythes.

Parmi ces mythes, il y a l'idée que la facturation à l'utilisation étouffe la croissance, ce qui est carrément faux. Il n'y a qu'à étudier le marché Internet de détail au Canada pour voir que la croissance se poursuit sans relâche. Même dans le marché de gros, où certains câblodistributeurs appliquent la facturation à l'utilisation, rien n'indique un ralentissement de la croissance.

[Traduction]

Une autre inexactitude, c'est l'idée que la facturation à l'utilisation des services de gros empêche les FSI de gros de différencier leurs produits des nôtres. Malgré les importants investissements de 3 milliards de dollars que nous avons faits dans le réseau entre 2006 et 2010 pour augmenter la capacité et les vitesses des services Internet, les FSI de gros ont toujours droit à d'importantes réductions réglementées sur le prix qu'ils paient pour utiliser nos installations réseau.

Grâce à ces réductions, les FSI de gros jouissent d'un rabais de 50 à 60 p. 100 par rapport à nos prix de détail, ce qui leur accorde la souplesse voulue pour adapter leurs services et leurs forfaits comme ils l'entendent. Rappelons que la décision en cause du CRTC autorise Bell à appliquer la facturation à l'utilisation aux FSI de gros.

La décision du CRTC n'exige pas que ces FSI imposent la facturation à l'utilisation à leurs clients; toutefois, comme l'ont mentionné d'autres parties qui se sont exprimées devant vous, certains FSI de gros l'appliquaient déjà bien avant que Bell ait la possibilité de la leur imposer. Ce n'est pas étonnant, puisque cela correspond à l'approche soutenue auparavant par OpenMedia.ca, l'organisme qui dirige la campagne actuelle « Dites non au compteur ».

En février 2009, OpenMedia.ca, alors connu sous le nom de « Campagne pour des médias démocratiques », a appuyé le CRTC, qui proposait la facturation à l'utilisation comme moyen de régler la congestion sur Internet.

En fait, monsieur Wallace, vous avez demandé au témoins précédents pourquoi leurs points de vue n'avaient pas été entendus par le CRTC. Ils ont été entendus par le CRTC.

Ce qui est vrai, toutefois, c'est que le client moyen des FSI de gros utilise deux fois plus de bandes passantes que les clients Internet de

détail de Bell, tout en empruntant le même réseau. Ces grands utilisateurs, sur le même réseau que nos utilisateurs, nuisent clairement à l'expérience Internet de tous.

Je veux être clair. Les FSI tiers n'achètent pas un tuyau pour leur propre chaîne, ils n'achètent pas non plus leur chaîne chez nous. Le trafic de leur clientèle emprunte le même réseau que le trafic de notre clientèle. Cela crée un grave problème pour nous, car les plus grands utilisateurs des FSI de gros — qui ne représentent qu'une infime fraction des internautes canadiens — consomment le plus de bandes passantes, sans frais supplémentaires.

Monsieur le président, membres du comité, l'écart est frappant. Il faut se demander à quel moment la très grande majorité des internautes devraient cesser de subventionner les activités d'un nombre relativement petit d'utilisateurs.

Dans la suite du processus, nous vous encourageons à tenir compte de l'équité en ce qui concerne les prix et la symétrie réglementaire par rapport aux câblodistributeurs.

Merci.

• (1650)

Le président: Merci beaucoup.

Je cède maintenant la parole à M. Ken Stein, pour cinq minutes.

M. Ken Stein (premier vice-président, Affaires de gestion et de réglementation, Shaw Communications inc.): Merci, monsieur le président.

Bonjour. Merci, monsieur le président, et merci à vous, mesdames et messieurs les membres du comité.

Je m'appelle Ken Stein, et je suis le premier vice-président aux Affaires de gestion et de réglementation chez Shaw Communications. Je suis accompagné de Jean Brazeau, premier vice-président aux Affaires réglementaires chez Shaw.

Comme le savent les membres du comité, Shaw fait preuve d'un engagement total envers l'innovation, la concurrence et le choix des consommateurs. Shaw sert une clientèle de plus de 3,4 millions partout au Canada. Nous lui fournissons la télévision par câble à bande passante, le service Internet à grande vitesse, la téléphonie, la diffusion directe par satellite et d'autres services de télécommunication. Grâce à notre acquisition de Shaw Media, nous exploitons maintenant le réseau Global Television Network ainsi que 19 services spécialisés.

Tous ces services sont fournis dans des marchés fortement concurrentiels. Nous faisons concurrence à BCE/CTV, Rogers/CITY, Telus, MTS Allstream et SaskTel, tout en fournissant à nos clients la meilleure expérience possible. Pour ce faire, il faut investir. Shaw a dépensé plus de 7,3 milliards de dollars en dépenses en capital depuis 2000 et nous continuons à faire des investissements considérables dans notre réseau.

Permettez-moi de passer aux travaux de ce comité. Nous savons tous que l'utilisation d'Internet s'est transformée de façon dramatique, prenant énormément d'ampleur. Au Canada, le taux de consommation du contenu vidéo en ligne est le plus élevé du monde. L'an dernier, la demande sur le réseau de Shaw a augmenté de 100 p. 100, ce qui est énorme et sans précédent.

Le fait d'utiliser Internet pour le contenu vidéo ou les jeux en ligne est maintenant de rigueur. Dans un tel marché en évolution fulgurante, il est critique que les organes de réglementation et le secteur lui-même examinent de façon judicieuse l'utilisation Internet des consommateurs, et la façon dont elle évolue. De fait, afin d'assurer une prestation de choix, de qualité et de valeur, Shaw a annoncé lundi la tenue d'une consultation sur l'utilisation d'Internet auprès de tous nos clients.

Nous avons annexé à nos commentaires un tableau qui illustre la façon dont les utilisateurs AIT se servent de notre réseau. Ce tableau illustre également à quel point le réseau est partagé. Les utilisateurs d'accès Internet de tiers (AIT) et nos clients de détail consomment de plus en plus de capacité, et la congestion du réseau qui en résulte ralentit la vitesse pour les clients du réseau entier. Pour contrer ce problème, nous devons investir dans une technologie de pointe pour nos têtes de ligne, déployer plus profondément notre réseau filaire et accroître le nombre de nœuds de fibre dans nos zones de services. Il s'agit de solutions coûteuses nécessitant non seulement du capital, mais aussi le creusement de routes, l'obtention d'approbations municipales pour poser plus de fibre et des négociations avec les entreprises de télécommunications et d'hydroélectricité qui contrôlent les structures de soutien.

Chez Shaw, nous souhaitons optimiser l'expérience Internet de tous nos clients. Voilà pourquoi nous devons nous adapter et fournir à nos clients un choix de services qui répondra le mieux possible à leur utilisation évolutive et variée.

À l'heure actuelle, Shaw offre plusieurs options dotées d'une grande variété de prix, de vitesses et de limites d'utilisation mensuelles. Nous assurerons la transparence de ces options, et nous veillerons à ce que nos clients reçoivent en temps opportun de l'information sur la façon dont peut changer leur utilisation. Si l'utilisation d'un client change, nous ferons en sorte qu'il ait la chance d'effectuer des ajustements rentables.

Je passe la parole à Jean.

• (1655)

M. Jean Brazeau (premier vice-président, Affaires réglementaires, Shaw Communications inc.): Pour optimiser l'expérience de nos clients, nous devons aussi investir près d'un milliard de dollars chaque année pour améliorer nos réseaux. Ceux qui prétendent que l'élargissement de la bande passante ne coûte rien ne partagent pas notre réalité.

Les investissements de Shaw dans des réseaux ont contribué à faire du Canada l'un des marchés de bande passante les plus dynamiques et concurrentiels du monde, avec un mélange unique de services par câble, par télécommunication et sans fil, ainsi que des fournisseurs de rechange. Environ 95 p. 100 des ménages ont accès à la bande passante par le biais de deux installations téléphoniques en concurrence et plus de 90 p. 100 des ménages ont accès à de nombreuses entreprises offrant des services sans fil à bande passante.

Contrairement aux propos de certains, la pénétration, les prix et les vitesses Internet au Canada se comparent très favorablement à ceux d'autres pays, malgré les défis que posent notre géographie et la distribution de la population. Le fait que le Canada soit à la fine pointe de la bande passante est attribuable à la concurrence entre les fournisseurs de services dotés d'installations, qui investissent typiquement de 8 à 10 milliards de dollars en dépenses en capital par année. La concurrence encourage l'investissement, ce qui mène aux prix à la baisse et aux vitesses croissantes sans nécessiter de subventions gouvernementales.

Chez Shaw, notre première offre de service Internet à grande vitesse comprenait une vitesse de téléchargement de 1,5 mégaoctet à moins de 55 \$ par mois. Aujourd'hui, le même produit Internet offre une vitesse de téléchargement de 7,5 mégaoctets à moins de 40 \$.

Compte tenu de tous ces facteurs, nous sommes d'avis que l'approche prônée par le CRTC en matière de facturation à l'utilisation a bien équilibré les besoins des petits FSI et des gros distributeurs. Il nous faut des outils axés sur le marché pour gérer notre réseau de façon avantageuse pour tous les consommateurs et pour assurer la durabilité des investissements dans la bande passante, qui forme la base même de l'industrie.

Nous sommes d'accord avec le président du CRTC pour dire que la facturation à l'utilisation est un principe légitime pour établir le prix des services Internet, et qu'il serait injuste de contraindre certains utilisateurs à subventionner l'utilisation Internet des autres.

Chez Shaw, nous n'avons aucune intention de dicter à nos clients l'utilisation qu'ils peuvent faire ou non d'Internet. Nous nous sommes fixés comme objectif de fournir à nos clients l'expérience Internet la meilleure et la plus riche, grâce à la concurrence, l'innovation, l'investissement dans nos réseaux et l'offre de choix aux consommateurs, et ce, au moyen de forfaits souples et adaptés aux besoins des clients.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci, monsieur Brazeau.

Monsieur McTeague, vous avez cinq minutes.

L'hon. Dan McTeague: Merci, monsieur le président.

Je suis désolé que nous n'ayons pas pu nous entendre sur le temps.

Messieurs les témoins, vous nous avez tous les deux dit que l'usage croissant d'Internet présente un problème sérieux.

Monsieur Bibic, nous avons reçu l'autre jour un courriel de votre organisation dans lequel on dit:

La décision du CRTC touchant la facturation à l'utilisation ne toucherait pas plus de 2 p. 100 des utilisateurs canadiens d'Internet, seuls les plus grands utilisateurs de bande passante et qui sont aussi des abonnés de services d'accès Internet de tiers.

Vous dites maintenant que ce serait à peine 1 p. 100. Avez-vous inventé ces chiffres? J'aimerais que vous me précisiez votre pensée.

Je crains qu'il s'agisse plutôt de 5 à 10 p. 100 des utilisateurs qui seront touchés. Dans deux ans, ce pourrait même être 50 p. 100, et 100 p. 100 d'ici cinq ans.

Quel est le bon pourcentage, monsieur Bibic? Vous ne pouvez pas lancer des chiffres comme s'ils n'étaient pas pertinents.

M. Mirko Bibic: Je ne lance pas de chiffres. La proportion est tout simplement minime, de 1 à 2 p. 100, et voici pourquoi.

Je n'ai pas le nombre précis sous la main, mais nous connaissons le nombre de nos consommateurs de services Internet de gros et le nombre d'utilisateurs finaux de ces FSI. En extrapolant à partir de bande passante de nos propres utilisateurs d'Internet, nous pouvons déterminer combien de consommateurs dépasseraient le plafond d'utilisation et combien seraient facturés à l'utilisation conformément à la décision du CRTC. Et c'est un nombre infime.

Le fait est que 98 p. 100 — 98 ou 99 p. 100 — des abonnés de Bell sont déjà facturés à l'utilisation, alors que ce petit groupe de grands utilisateurs ne l'est pas. C'est fondamentalement injuste.

•(1700)

L'hon. Dan McTeague: Monsieur Bibic, j'ignore depuis quand votre société tente de rattraper les Googles et Yahoos de ce monde, mais je me demande si, avec vos calculs, vous ne vous plaignez pas en fait de l'arrivée de nouveaux concurrents par rapport auxquels vous accusez du retard.

Vous vous êtes plaint au CRTC et vous avez émis une directive qui a essentiellement freiné toute concurrence puisque les distributeurs, autant de services de communication par câble que de téléphonie, ne peuvent pas bouger. Limitons-nous au téléphone pour l'instant. Vous réclamez à grand cri davantage d'argent pour augmenter vos investissements tout en prenant à la gorge vos rivaux plus efficaces au moment même où le ministre de l'Industrie nous conseille de nous adapter au monde numérique.

Si vous êtes conscient de l'augmentation du nombre de liens et d'utilisateurs d'Internet et de la qualité et de la richesse du contenu Internet, comment pouvez-vous aujourd'hui défendre l'imposition de frais supplémentaires pour une utilisation de plus de 25 gigaoctets, alors que cela n'a absolument aucune incidence sur les frais que vous engagez pour offrir ce service?

Votre entreprise a un avantage de 120 ans. Je trouve donc que vous avez du culot de prétendre que ces changements vous sont nécessaires; ces changements seront très onéreux pour les consommateurs et, en dernière analyse, nuiront à l'innovation.

C'est là mon accusation, monsieur Bibic. Que répondez-vous?

M. Mirko Bibic: Monsieur McTeague, vous avez lancé une demi-douzaine d'accusations. Il me faudrait une heure et demie pour vous répondre.

L'hon. Dan McTeague: Vous avez environ une minute et demie.

M. Mirko Bibic: Premièrement, il est faux que Bell domine le marché Internet. Toutes les études indépendantes vous indiqueront que la part de marché de Bell Canada dans son territoire au chapitre des services Internet est de 35 à 38 p. 100 environ, bien loin derrière les câblodistributeurs. Il n'y a donc pas de domination du marché, et certainement pas de monopole.

Deuxièmement, les réseaux que nous avons construits, la nouvelle génération de réseaux que nous avons bâtis ces quatre ou cinq dernières années au coût de six ou sept milliards de dollars sont flambant neufs. Ils n'ont rien à voir avec les réseaux téléphoniques sous monopole auxquels vous avez fait allusion.

Troisièmement, je pense qu'il faut prendre un peu de recul, respirer à fond et remettre le débat en perspective, monsieur McTeague. Nous avons parlé de choix. Nous avons parlé d'abaisser les prix. Nous avons parlé de concurrence. Si nous voulons vraiment que le Canada devienne un chef de file en bande passante, il lui faut des compagnies comme Bell, Shaw et Rogers, car ce sont elles qui continueront à investir des milliards de dollars afin que nous ne perdions pas de vitesse et que nous restions une économie numérique novatrice et dynamique. Voilà ce qu'il nous faut.

L'hon. Dan McTeague: Mais, monsieur Bibic, vous demandez aux Canadiens de vous donner de l'argent. On vous en a donné dans le passé. Qu'en avez-vous fait? On a permis à votre entreprise, et peut-être à quelques autres, de faire des dépenses en capital, ce qui a donné lieu à une domination dans les secteurs de la téléphonie et de la câblodistribution. Depuis 120 ans, votre entreprise jouit d'un énorme avantage par rapport aux FSI, qui ne peuvent tout simplement pas vous rattraper en si peu de temps.

Les frais de 1,20 \$ à 1,50 \$ ou 2 \$ par gigaoctet sont-ils attribuables aux dépenses en capital que vous devrez engager pour rattraper votre retard dans ce monde qui compte de plus en plus sur le contenu Internet? Ou n'est-ce pas de la surfacturation?

Le président: Je regrette, mais votre temps...

M. Mirko Bibic: Puis-je répondre, monsieur le président?

Le président: Nous allons dépasser le temps, mais si tout le monde est d'accord, allez-y.

M. Mirko Bibic: Monsieur McTeague, vous ne parlez que des 25 gigaoctets, comme si nous n'avions qu'un seul forfait. Nous avons différents forfaits qui vont de 2 à 100 gigaoctets. Et vous parlez de ces frais comme s'il s'agissait de surfacturation. Comme je l'ai indiqué dans ma déclaration préliminaire au paragraphe 3, je crois, vous pouvez acheter 200 heures de vidéo en ligne pour 5 \$ — 5 \$. Les chiffres que vous avez retenus représentent le plein tarif. Nous offrons aux consommateurs une vaste gamme d'options leur permettant d'acheter de la capacité supplémentaire à un prix très abordable. Je ne suis donc pas d'accord avec vous.

Le président: Merci, monsieur Bibic.

L'hon. Dan McTeague: Combien de gigaoctets...?

Le président: Monsieur McTeague, je vous en prie.

M. Mirko Bibic: Ce que notre marché a de bien, c'est le choix qu'il offre.

Le président: Messieurs, s'il vous plaît.

L'hon. Dan McTeague: Merci.

Le président: Merci.

[Français]

Monsieur Cardin, vous avez cinq minutes.

M. Serge Cardin: Merci, monsieur le président. Messieurs, bonjour et bienvenue.

À la suite de la décision 2010-802 du CRTC visant à appliquer la facturation à l'utilisation, le gouvernement a réagi après avoir reçu une pétition signée par 358 000 personnes. C'est un nombre qui continue d'augmenter. Ce qui est surprenant, c'est que ce n'est pas le gouvernement qui a demandé la révision, mais Bell.

Cela me porte à croire que Bell n'était pas satisfaite de cette décision du CRTC.

•(1705)

M. Mirko Bibic: Monsieur Cardin, pour clarifier la situation, je vous dirai que ce n'est pas Bell qui a demandé que la décision soit révisée par le CRTC. Ce qu'on a suggéré, c'est un délai de 60 jours avant d'appliquer la facturation par utilisation pour donner le temps à nos clients, les fournisseurs en gros, de s'adapter.

Puisque Bell demandait un délai avant que la facturation par utilisation soit appliquée, le CRTC a décidé de prendre le temps de réviser la décision étant donné ce que le ministre avait annoncé.

M. Serge Cardin: Il y a le délai pour donner le temps à vos clients de s'ajuster et le délai pour réviser la décision.

Est-ce que cette décision vous plaît ou non?

M. Mirko Bibic: Selon nous, la décision émise par le CRTC il y a quelques semaines était clairement appropriée. La facturation par l'utilisation est la façon la plus juste de facturer les utilisateurs car elle nous assure que ceux qui utilisent le plus Internet vont payer davantage. C'est juste et approprié. On était favorables à cette décision.

M. Serge Cardin: Estimez-vous qu'il y a trop de réglementation dans le secteur des télécommunications et que le CRTC devrait s'abstenir de trop réglementer?

M. Mirko Bibic: Cela a toujours été notre point de vue. Il y a clairement trop de réglementation dans le domaine des télécommunications. En effet, en 2006, le gouvernement avait demandé à un groupe d'experts de faire une analyse de la réglementation au Canada. Dans son rapport, *Telecommunications policy review panel*, le groupe d'experts avait indiqué que la réglementation canadienne était extrêmement lourde comparativement à celle d'autres pays industrialisés et que cela nuisait au développement de l'industrie des télécommunications au Canada.

M. Serge Cardin: L'idée de facturer en fonction de l'utilisation est très populaire, surtout dans le contexte de l'environnement. On parle de l'utilisateur-payeur, du pollueur-payeur. Cela frappe l'imagination. Tout le monde est porté à y croire.

Cependant, M. von Finckenstein disait comme vous que les petits paient pour les gros. C'est aussi un mythe. Depuis quelque temps, plusieurs conservateurs se posent la question à savoir pourquoi vous n'offrez plus de forfait illimité.

M. Mirko Bibic: Monsieur Cardin, nous n'offrons plus de service de forfait illimité depuis 2006. Il faut reconnaître que la croissance de l'utilisation des services Internet augmente énormément. Nous devons investir constamment pour être en mesure d'offrir un service exceptionnel au consommateur et nous devons recouvrer les coûts de ces investissements. La façon la plus appropriée de le faire est la facturation par l'utilisation. On s'assure que ceux qui utilisent le plus le service paient le plus. De plus, comme je l'ai indiqué au début de ma présentation, les câblodistributeurs ont également des clients, des fournisseurs de service Internet en gros. Ils ont l'autorisation du CRTC depuis l'an 2000 de les facturer au moyen de la facturation par l'utilisation. C'est une question de justice.

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Bibic.

Merci, monsieur Cardin.

Je cède maintenant la parole à M. Braid, pour cinq minutes.

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

Moi aussi j'ai une limite que le président m'a imposée, une limite de cinq minutes. Je vous pose donc ma question sans plus tarder.

Monsieur Bibic, pourriez-vous nous expliquer l'objet de la facturation à l'utilisation telle qu'elle s'applique à vos clients de détail? Que vous permettra de réaliser ce modèle?

• (1710)

M. Mirko Bibic: L'utilisation d'Internet connaît une croissance importante, comme l'ont souligné mes collègues de Shaw dans leurs remarques liminaires; nous devons pouvoir répondre à cette demande croissante.

Il se trouve que, ce matin même, nous avons rendu publics nos résultats financiers pour le quatrième trimestre de 2010. Ces résultats indiquent des investissements en capital de 860 millions de dollars,

soit une hausse de 34 p. 100 sur 12 mois, pour l'augmentation de la capacité Internet du réseau sans fil et du réseau filaire à large bande.

Essentiellement, l'utilisation d'Internet est en hausse et nous devons répondre à cette demande accrue. Nous devons dépenser près d'un milliard de dollars en trois mois seulement pour répondre à cette demande. Il va sans dire que nous devons recouvrer ces coûts et obtenir de cet investissement un rendement suffisant pour pouvoir continuer à investir pour augmenter notre capacité, élargir notre champ d'action, bâtir des réseaux à fibre optique et offrir aux consommateurs ce qu'ils veulent.

La façon la meilleure et la plus juste d'y parvenir, c'est la facturation à l'utilisation. Nous avons des forfaits différents pour les petits utilisateurs, les utilisateurs moyens et les grands utilisateurs, et les très grands utilisateurs sont ceux qui paieront le plus. Cela me semble juste, et je crois que 97 ou 98 p. 100 des Canadiens jugeraient aussi cette tarification juste.

M. Peter Braid: Les petits FSI qui sont venus devant notre comité, les fournisseurs de tiers — et cela soulève une des questions fondamentales dans ce dossier — craignent que l'imposition de ce modèle à la vente de capacité en gros ne mène à leur disparition du marché. Ils perdront l'un de leurs avantages concurrentiels, ce qui distingue leur service du vôtre, soit la possibilité d'offrir l'accès Internet illimité.

Que répondez-vous à cette préoccupation?

M. Mirko Bibic: Cette allégation me laisse tout à fait perplexe, pour être honnête avec vous.

Ce débat fait rage au CRTC depuis environ deux ans. Voici ce qu'a dit M. Anderson, de Campaign for Democratic Media, le prédécesseur d'OpenMedia, lors de son témoignage. Son mémoire est volumineux. Le contenu a manifestement fait l'objet d'une longue recherche et réflexion. Le document n'inclut même pas les annexes. En voici un extrait:

Tout client qui souhaite accroître son utilisation de la bande passante un mois donné n'a qu'à payer. À cet égard, l'incidence sur les utilisateurs est minimale. Les prix sont aussi établis de façon plus juste, puisque c'est l'utilisateur qui paie selon sa consommation.

On y ajoute:

La facturation mensuelle du dépassement de capacité est plus raisonnable car elle cible les utilisateurs qui sont la source du plus gros de l'achalandage sur le réseau.

On y dit aussi que la facturation du dépassement mensuel de la capacité, comme celle que nous imposons, est préférable à la facturation selon la période horaire du point de vue du consommateur, puisque l'utilisateur peut mieux étaler sa consommation sur une période de temps donnée.

J'ai du mal à comprendre qu'on puisse dire cela dans un document récent pour ensuite faire une telle allégation.

M. Peter Braid: Ils nous ont quand même demandé la tarification de base avec une marge bénéficiaire.

Quoi qu'il en soit, passons à un autre sujet.

Certains prétendent que la congestion sur Internet est un mythe.

M. Mirko Bibic: Encore une fois, nous en discutons avec le CRTC depuis déjà deux ou trois ans. Nous avons déposé des documents très détaillés sur la question au CRTC.

Voici un extrait de sa décision 2008-108: « Bell Canada a établi que son réseau est congestionné pendant les périodes de pointe. »

Permettez-moi de vous expliquer ce que cet énoncé signifie. Le réseau est vaste. Et il est surveillé en tout temps. Quand nous constatons qu'il y a congestion à un endroit, nous intervenons sans délai. Nous augmentons avant tout la capacité — au coût de 860 millions de dollars au cours des trois derniers mois. Nous redirigeons le trafic pendant les périodes de pointe. Nous réorientons le trafic poste à poste, celui qui consomme le plus, pour nous assurer que l'utilisateur ordinaire garde son accès à Internet, et nous tentons de le faire pour un prix juste et équitable.

Nous prévenons les problèmes grâce à ces investissements.

M. Peter Braid: Quand sont les périodes de pointe?

M. Mirko Bibic: Elles sont en soirée.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Bibic et Braid.

C'est maintenant au tour de M. Masse, pour cinq minutes.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président.

Puisque c'était tout récemment, je voudrais féliciter Bell de son initiative pour la prévention du suicide. Ce genre d'initiative est importante.

Maintenant que je vous ai fait mes félicitations, je peux vous poser mes questions.

Ce n'était qu'une blague.

J'aimerais savoir quelle proportion de votre achalandage sur Internet est attribuable aux entreprises et quelle proportion est attribuable à l'utilisation pour les particuliers.

• (1715)

M. Jean Brazeau: Chez Shaw, le plus gros du trafic est résidentiel. Nous commençons à peine à nous intéresser aux entreprises. La très vaste majorité de l'achalandage pour nous provient du marché résidentiel.

M. Brian Masse: Avez-vous un pourcentage?

M. Jean Brazeau: Je dirais que c'est autour de 75 à 80 p. 100.

M. Brian Masse: Et pour vous, monsieur Bibic?

M. Mirko Bibic: Pendant les périodes de pointe, le gros du trafic est résidentiel, pour des raisons évidentes. Les entreprises sont généralement fermées le soir.

Comme les représentants de Shaw l'ont dit, c'est surtout du trafic résidentiel.

Je n'ai pas les pourcentages en mémoire, mais je tiens à signaler que nous offrons des forfaits Internet aux petites entreprises sans facturation à l'utilisation; voilà pourquoi ce modèle ne touche pas les petites entreprises. Les grandes entreprises, elles, ont leurs propres voies ou canaux. Elles achètent d'énormes quantités de bande passante sur des réseaux distincts, si l'on peut dire, et ce selon leurs besoins.

M. Brian Masse: Et dans de tels cas, peuvent-elles négocier et obtenir un taux préférentiel compte tenu du volume qu'elles achètent?

M. Mirko Bibic: Elles achètent ce dont elles ont besoin et nous établissons le prix en conséquence.

M. Brian Masse: C'est là une des choses qui me tracasse dans ce modèle qui veut faire payer davantage celui qui consomme le plus. Si c'est ce qu'on veut faire, pourquoi une entreprise peut-elle obtenir un meilleur taux qu'un particulier ou un étudiant? Pourquoi le principe qui s'applique au secteur commercial ne s'appliquerait-il pas

au secteur résidentiel? Pourquoi ne pas offrir aux petites entreprises un taux préférentiel comme vous le faites pour les grandes sociétés?

M. Mirko Bibic: Le cas des grandes entreprises — les banques, les compagnies d'assurance, les usines, etc. — est tout à fait différent. C'est un scénario tout à fait différent. Ces grandes entreprises consomment de grandes quantités de bande passante et ont leurs propres canaux. Elles paient à l'utilisation. C'est précisément de la facturation à l'utilisation puisqu'elles paient ce qu'elles consomment.

Les petites entreprises, elles, sont généralement sur le même réseau que les utilisateurs résidentiels, et la congestion pendant les périodes de pointe est essentiellement attribuable à la clientèle résidentielle. Voilà pourquoi nous avons pensé à la facturation à l'utilisation dans ce cas-là et que nous avons demandé au CRTC d'appliquer ce principe fondamental de justice.

Si nous demandions à 97 ou 98 p. 100 des Canadiens s'ils sont disposés à payer davantage pour que les 2 p. 100 que représentent les grands utilisateurs paient moins, j'ai une bonne idée de ce que serait la réponse.

M. Brian Masse: Mais alors, pourquoi ne pas comptabiliser la consommation de tous les utilisateurs? Deuxièmement, vos clients qui achètent un forfait mais qui n'utilisent pas tout leur espace obtiennent-ils une réduction?

M. Mirko Bibic: Monsieur Masse, votre dernière question relève d'une notion élémentaire d'économie. À titre de fournisseurs dotés d'installations qui font des investissements de milliards de dollars et qui doivent recouvrer les coûts fixes et communs associés à l'établissement du réseau, nous devons nous assurer que chaque abonné apporte sa contribution aux coûts fixes et communs. Nous avons donc prévu une sorte de droit d'entrée, et nous offrons des forfaits aux petits utilisateurs, aux utilisateurs moyens et aux grands utilisateurs. Chaque abonné paie des frais mensuels en fonction du genre d'utilisation qu'il fait.

Soit dit en passant, notre forfait de 25 gigaoctets, auquel M. McTeague a fait allusion, offre cinq fois le débit qu'utilise la moitié de nos abonnés. Le forfait Internet offre donc une grande capacité.

M. Brian Masse: Oui, mais ceux à qui ce modèle ne convient pas devront payer pour ce qu'ils n'utilisent pas. Si vous pouvez facturer des dépassements de capacité, vous devriez pouvoir rembourser ceux qui n'utilisent pas toute leur capacité.

J'aimerais revenir à vos investissements. Nous savons que Bell se porte très bien. Je crois que, en 2008-2009, les profits de BCE ont augmenté de 85 p. 100. Quelle partie des trois milliards de dollars que vous avez investis et dont vous avez parlé proviennent des comptes de report?

M. Mirko Bibic: BCE a investi trois milliards de dollars en capitaux en 2010 et trois milliards de dollars sous la même forme en 2009. Il ne s'agit pas là d'un compte de report.

M. Brian Masse: Vous n'investissez donc aucune des sommes faisant partie de votre compte de report dans l'expansion des services?

M. Mirko Bibic: Nous allons le faire, bien entendu, car le CRTC... Et entre parenthèses, Bell Canada est la première compagnie à avoir demandé d'utiliser le compte de report afin d'introduire les services à large bande...

• (1720)

M. Brian Masse: Vous avez également été la première compagnie à porter la question des comptes de report jusqu'à la Cour suprême du Canada contre les consommateurs.

M. Mirko Bibic: Eh bien, monsieur Masse, il y aurait de quoi discuter là-dessus. En fait, c'est faux.

Le président: Il faudra que vous discutiez plus tard.

M. Brian Masse: En fait, c'est vrai.

M. Mirko Bibic: En fait, c'est faux.

Le président: Je vous remercie, messieurs.

Nous allons maintenant donner la parole à Mme Coady, pour cinq minutes.

Oh, M. Rota et vous allez vous partager ce temps de parole.

Mme Siobhan Coady: Je crois que je vais d'abord donner la parole à M. Rota, puis j'interviendrai par après.

M. Anthony Rota: Je vous remercie, monsieur le président.

Je remercie les témoins de leur présence parmi nous.

J'ai une seule brève question à poser. Elle s'adresse plutôt à M. Bibic.

Vous avez affirmé que ceux qui utilisent le plus de largeur de bande doivent aussi payer les montants les plus élevés, et cela m'a paru intéressant. Ce serait logique. C'est intéressant car bon nombre des plaintes que j'ai entendues dans mon milieu portaient sur l'IPTV. Les gens me disent qu'ils aiment télécharger Netflix. Ils ont commencé à l'utiliser car c'est un service qui les intéresse, qui ressemble un peu à iTunes. Je précise que l'IPTV ne semble pas imposer les mêmes plafonds aux utilisateurs individuels que le système à canal ouvert.

J'ai peut-être des craintes exagérées ici, mais je crois savoir que Bell est propriétaire des services de diffusion, de production et du canal. Or, on nous dit tout d'un coup que les consommateurs utilisant les services Internet réguliers sont assujettis à des plafonds d'utilisation, mais que si on achète le produit de Bell, on bénéficiera d'un usage illimité ou d'un visionnement illimité. Est-ce qu'il n'y a pas là quelque chose d'anticoncurrentiel, ou bien ai-je mal compris?

M. Mirko Bibic: Monsieur Rota, je vous remercie de me poser cette question, parce qu'elle revient très souvent et qu'elle se fonde sur un malentendu fondamental au sujet des services IPTV. L'IPTV désigne la technologie, mais ce n'est pas une bonne désignation. C'est un service de télévision sur protocole Internet. Notre produit s'appelle Bell Fibe TV. Il ne s'agit toutefois pas de télévision Internet mais plutôt d'une télévision diffusée par câble au moyen d'un réseau téléphonique.

M. Anthony Rota: Ce système est-il assujéti à des maximums?

M. Mirko Bibic: L'essentiel ici, c'est qu'il ne passe pas par Internet. Il est diffusé sur un réseau distinct mais non pas sur Internet. Tout comme un réseau par câblodiffusion n'utilise pas Internet pour offrir les images de la télévision par câble — par exemple, la compagnie Shaw ne se sert pas d'Internet pour offrir ses services de câblodistribution —, Bell n'offre pas ses services de Fibe TV au moyen d'Internet. Vous ne demanderiez pas à la compagnie Shaw pourquoi son service de câblodistribution n'est pas tarifé à la durée, eh bien on ne devrait pas non plus nous demander pourquoi

Fibe TV ne devrait pas être tarifé à la durée, parce que ce service ne passe pas par Internet.

M. Anthony Rota: Dans ce cas, qu'est-ce que Fibe TV utilise? Un câble distinct, un câble coaxial?

M. Mirko Bibic: Il s'agit d'un réseau distinct.

M. Anthony Rota: S'agit-il d'un câble coaxial?

M. Mirko Bibic: Il se sert de fils de cuivre depuis le domicile jusqu'à notre siège social, puis emprunte un réseau distinct.

M. Anthony Rota: Quand Fibe TV emprunte un réseau distinct, est-ce au moyen d'une bande passante?

M. Mirko Bibic: Mais il ne se sert pas d'Internet, tout comme la télévision par câble ne le fait pas non plus. La tarification à la durée n'intervient donc pas. Il s'agit d'un réseau distinct. Fibe TV n'a rien à voir avec quelque chose comme Netflix. Les deux sont tout à fait différents. On n'entre pas dans le système Internet pour ensuite télécharger des films. On regarde des émissions de télévision par câble au moyen d'un réseau Bell plutôt que des émissions câblodiffusées au moyen du réseau Shaw.

M. Anthony Rota: Et ce réseau Bell est tout à fait distinct d'Internet à large bande?

M. Mirko Bibic: C'est exact.

M. Anthony Rota: Je vous remercie.

Je vais maintenant céder la parole à Mme Coady.

Mme Siobhan Coady: Je vous remercie beaucoup.

J'aimerais d'abord remercier Bell d'avoir tenu une journée sur la santé mentale récemment. L'événement a été une réussite.

Je vous remercie aussi tous, messieurs, de votre présence parmi nous aujourd'hui.

Monsieur Bibic, dans un article de vous publié dans le *Financial Post* au début de février, vous affirmez que « le Canada est de plus en plus reconnu comme un chef de file mondial en ce qui a trait aux services à large bande », à la fois sur le plan de la vitesse et des faibles coûts. Et pourtant, on entend très souvent dire que ce n'est pas vraiment le cas.

Permettez-moi de vous parler de TekSavvy, dont les représentants ont témoigné devant nous l'autre jour. Selon le tableau qu'ils nous ont montré, sur les 30 pays de l'OCDE, le Canada occupe le 25^e rang par rapport à la vitesse de téléchargement et le 23^e par rapport au coût des services à large bande.

Alors, qu'en est-il vraiment? Sommes-nous un chef de file mondial ou tirons-nous de l'arrière?

M. Mirko Bibic: C'est une très bonne question. Je vous en remercie, madame Coady.

Si vous vous reportez au tableau présenté par TekSavvy, les chiffres remontent à une vieille étude de l'OCDE, et ce qu'il y a d'un peu bizarre à propos de cette étude, c'est qu'elle montre que la vitesse la plus rapide du Canada est de 16 mégabits par seconde. Eh bien, les vitesses observées au Canada sont bien plus élevées que 16 mégabits par seconde; il y a donc eu une erreur d'échantillonnage.

J'aimerais maintenant céder la parole aux représentants de Shaw, qui pourraient vous expliquer à quelle vitesse on est rendu ici au Canada, et c'est bien plus élevé que 16 mégabits.

Mme Siobhan Coady: J'aimerais bien entendre l'explication complète, mais pour le moment, il faudra que je me contente de ce que vous venez de me dire, faute de temps.

M. Ken Stein: L'étude est erronée. Les données qu'on y trouve sont anciennes, désuètes et erronées.

Je précise que le ministère de l'Industrie travaille d'ailleurs avec l'OCDE afin de trouver une explication plus rationnelle en ce qui a trait à nos vitesses et à notre capacité.

Mme Siobhan Coady: Je vous remercie de cette observation.

Le président: Je vais arrêter le compteur, madame Coady.

À titre informatif, étant donné la grande qualité des témoignages que nous entendons aujourd'hui, auriez-vous l'obligeance de nous soumettre les documents relatifs à la situation actuelle...

Mme Siobhan Coady: Oui, j'allais justement en faire la demande. Je vous en remercie d'avance.

Le président: ... dans notre pays par rapport à celle des autres pays du G8, du G20 et de l'OCDE?

• (1725)

M. Mirko Bibic: Monsieur le président, je ne m'attarderai pas trop longtemps sur le sujet, mais vous trouverez en annexe à mes remarques liminaires des tableaux indiquant justement les rangs des divers pays.

Mme Siobhan Coady: Je les ai vus, et c'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai posé ma question.

Le président: Voici ma dernière question. Je n'ai pas vu ces tableaux, alors est-ce que les sources des données affichées sont fournies?

M. Mirko Bibic: Nous avons indiqué les sources de chacune de nos données en bas de page.

Le président: Madame Coady, je vais repartir le compteur.

Mme Siobhan Coady: Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Je tiens aussi à m'excuser. Le temps à notre disposition est vraiment très limité. J'aimerais cependant vous donner suffisamment de temps pour répondre. Parmi les témoins du dernier groupe que nous avons entendus, quelqu'un a dit que « Bell recouvre déjà tous ses coûts, en plus des majorations prescrites ».

L'autre jour, lors de sa comparution, M. John Lawford du PIAC a dit ce qui suit, et je cite:

Bell est indemnisée pour le trafic qu'elle accueille sur son réseau pour les FSI concurrents. Le CRTC a fixé des tarifs — selon le coût des services de Bell et d'autres FSI — qui permettent d'indemniser Bell pleinement.

Les gens sont donc préoccupés par le fait que vous recevez une indemnisation intégrale pour vos coûts d'ensemble et que la facturation à l'utilisation pénalise les gens. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

M. Mirko Bibic: Nous ne cherchons certainement pas à pénaliser qui que ce soit. Nous tenons simplement à utiliser un système de facturation équitable afin que la très grande majorité des utilisateurs ne subventionnent pas les grands utilisateurs.

Le problème avec ces allégations, c'est que nous recouvrons intégralement nos coûts, or nous évoluons dans un monde à la concurrence très vive, où les délais de récupération sont très longs. Ces allégations voudraient aussi qu'on se débarrasse des milliards dont on a besoin pour construire les réseaux — qui doivent couvrir les travaux de génie, la construction, l'achat de matériel et la rémunération. On ne peut pas éliminer ce genre de coûts, et nous devons recouvrer tous ces coûts fixes qui ont été investis et immobilisés sur une très longue période.

Le président: Je vous remercie, madame Coady.

Nous allons maintenant donner la parole à M. Lake, pour cinq minutes.

M. Mike Lake: Je vous remercie, monsieur le président.

Nous savons fort bien que l'encombrement du réseau ne se produit que pendant les périodes de pointe. Vous avez affirmé que ces périodes de fort trafic surviennent le soir. Si c'est vrai, il s'ensuit naturellement qu'un film téléchargé à une heure du matin ne devrait avoir aucune incidence sur votre réseau.

Avez-vous envisagé un compromis, où l'on aurait recours par exemple à la facturation à l'utilisation seulement pendant les périodes de pointe? Ou avez-vous songé à d'autres compromis?

M. Ken Stein: Je suis en mesure de répondre à cette question. D'abord, ce serait une mesure vraiment radicale. Elle nécessiterait plus d'investissements dans le système, sans toutefois apporter d'avantages tangibles à notre clientèle. Étant donné que nous ne tenons pas à comptabiliser la consommation de nos clients à tout moment ni à surveiller comment ils utilisent le système, notre système à nous n'a tout simplement pas été conçu à cette fin.

Vous savez, 90 p. 100 de nos clients n'excèdent pas la largeur de bande de leur forfait. Lorsque nous parlons des vitesses et de l'étude menée par l'OCDE, notre forfait le plus évolué, qui s'appelle Nitro, offre une vitesse de téléchargement de 100 mégaoctets par seconde. Nous offrons donc des forfaits à nos clients de telle manière qu'ils ne dépassent pas leur allocation autorisée tout en veillant à satisfaire à leurs besoins. Ce sont 10 p. 100 des consommateurs qui représentent 60 p. 100 du trafic sur notre réseau — que ce soit aux heures de pointe ou en dehors des heures de pointe.

C'est le problème que nous devons régler car il nous paraît insensé de nous rendre dans une résidence pour personnes âgées de Vancouver et de dire à ces pensionnaires que nous allons devoir doubler leurs tarifs parce que nous sommes en train de construire un nouveau système destiné à la région de l'Université de la Colombie-Britannique.

Il faut donc savoir doser à la fois ce que nous faisons et la manière dont nous offrons nos services à notre clientèle. C'est ce que nous nous efforçons de faire dans tout cela. Si nous nous lançons dans des technologies plus évoluées pour dire que quelqu'un a téléchargé un film entre 13 et 14 heures et que d'autres l'ont fait à 19 ou 20 heures, les gens se plaindraient encore plus, du fait qu'ils ne sont pas chez eux pendant l'après-midi pour télécharger un film mais bien plutôt à 19 heures.

M. Mike Lake: Et si l'un des fournisseurs d'accès indépendants voulait construire un modèle de ce genre-là? Si l'un de ces fournisseurs voulait dire, eh bien, le système n'est pas utilisé à sa pleine capacité à 13 heures, pourquoi? Et si vous étiez l'un de ces 10 p. 100 de consommateurs qui utilisent beaucoup de bande passante, si vous le faisiez à 13 heures, qu'est-ce que cela changerait? Combien vous en coûterait-il?

M. Ken Stein: Les coûts seraient écrasants.

Cela ne fournirait pas non plus un meilleur service au client.

M. Mike Lake: Les coûts seraient écrasants dans le cas où un utilisateur téléchargerait beaucoup de données à 13 heures? Un tel coût serait catastrophique?

M. Ken Stein: Non. Il faudrait que je sache quand le téléchargement a lieu. Or, je ne suis pas en mesure de le savoir.

M. Mike Lake: Mais si un...

M. Ken Stein: Tout ce que je mesure, c'est la capacité utilisée par les consommateurs sur un mois.

M. Mike Lake: Mais encore une fois, qu'en est-il si un des fournisseurs d'accès indépendants qui vous fait concurrence souhaitait construire un modèle de ce genre? Pourquoi n'aurait-il pas le droit de le faire?

M. Ken Stein: Si ces fournisseurs souhaitent offrir un tel modèle à leurs clients grâce à leurs investissements et s'ils le font, alors tant mieux. Toutefois, cela n'aura aucune incidence sur le tarif que nous percevons auprès des consommateurs parce que nous n'allons pas faire cela.

M. Mike Lake: J'aimerais entendre l'avis de M. Bibic à ce sujet.

M. Mirko Bibic: Je suis d'accord avec M. Stein. J'ajouterais seulement que je me reporte encore une fois à ce que les représentants d'OpenMedia ont dit eux-mêmes. D'après eux...

M. Mike Lake: Non, nous avons déjà entendu ce qu'ils ont dit. Sans vouloir vous manquer de respect...

M. Mirko Bibic: Non. Il s'agit d'autre chose ici, monsieur Lake.

M. Mike Lake: Sans vouloir vous offenser, à mon avis, vous tournez quelque peu en rond ici.

M. Mirko Bibic: Non, parce que...

M. Mike Lake: J'aimerais que vous répondiez à ma question.

• (1730)

M. Mirko Bibic: Bien, celle qui porte sur l'heure de pointe. Je voulais d'ailleurs répondre à votre question au sujet d'un tarif aux heures de pointe.

Je suis d'accord avec les représentants d'OpenMedia, d'après lesquels un tarif aux heures de pointe entraînerait des tarifs plus élevés pour les consommateurs à bande passante étroite. C'est ce qui se passerait.

M. Mike Lake: J'ai encore une autre question, dans ce cas.

Pourquoi est-ce que les fournisseurs d'accès Internet, les petits fournisseurs d'accès, ne pourraient-ils pas fonctionner de manière plus globale pour leur propre besoin et les besoins de leurs clients?

M. Mirko Bibic: Une telle solution a déjà été proposée. En ce moment, un processus distinct est en cours au CRTC. Bien des idées émaneront de ce processus. Votre proposition en fera certainement partie, et je suis sûr que d'autres intervenants soumettront aussi des idées diverses.

Nous allons donc nous aussi devoir réfléchir à ces questions et essayer de trouver s'il n'y a pas une manière différente de résoudre le problème. Cela dit, nous sommes fermement convaincus qu'à la longue, il faudra accepter le principe selon lequel ceux qui utilisent le plus les services Internet devront payer les tarifs les plus élevés, car si nous ne le faisons pas, tout le monde devra payer davantage.

M. Mike Lake: Qu'en est-il si ceux qui utilisent davantage Internet le font lorsque le système n'est pas sollicité à sa pleine capacité? Cela ne vous coûte absolument rien.

Et qu'arrive-t-il si l'un de vos concurrents souhaite concevoir un système de ce genre?

M. Mirko Bibic: Le point essentiel ici, c'est que nous construisons la capacité dont notre réseau a besoin pour maintenir le service en fonction pendant les périodes de pointe. Par conséquent, si nous prévoyons avoir besoin d'un canal énorme, eh bien, il faudra le construire. Or, cela coûte beaucoup d'argent.

M. Mike Lake: Par conséquent, vous...

M. Mirko Bibic: C'est très coûteux, monsieur Lake. À l'heure actuelle, cette capacité existe déjà. Si les grands utilisateurs évitent

d'utiliser Internet en période de pointe, à la longue, d'après vous, qui va subventionner ce trafic élevé, la capacité dont nous avons besoin aux périodes de pointe? Ce sera vous et moi, et non pas les grands utilisateurs.

M. Mike Lake: Évidemment, si vos concurrents disposent de bouquets de services leur permettant d'utiliser Internet en dehors des périodes de pointe, on n'aura pas besoin de construire un canal plus vaste. Pourquoi ne serait-ce pas possible? Il me semble que ce serait avantageux.

M. Ken Stein: Ce n'est pas ainsi que fonctionne le système. À l'heure actuelle, nous concevons le système en fonction des avantages qu'il représente pour le plus grand nombre de clients. Or, ce nombre maximal de consommateurs utilisant Internet en période de pointe, c'est-à-dire quand les gens reviennent du travail. La plupart des gens travaillent de jour et reviennent chez eux après, et c'est pendant cette période qui suit le travail que nous tenons à offrir le service.

Si nous commençons à distinguer entre les périodes où les gens utilisent Internet et imposons un tarif différent à 13 heures, il y aura une véritable levée de boucliers de la part de nos 1,8 million de clients d'Internet.

M. Mike Lake: Ce serait peut-être novateur à leurs yeux...

M. Ken Stein: Ce serait, oh, je vois, alors si je ne travaille pas, si je suis au chômage, je peux donc venir à la maison et télécharger des films à 13 heures de l'après-midi. Non, franchement, cette solution ne me paraît pas possible.

Nous nous efforçons de fournir des services à des clients et à des familles au moment où c'est pratique pour eux. C'est pour cette raison que nous investissons un milliard de dollars par année pour veiller à bien desservir cette clientèle.

M. Mike Lake: Mais ce dont nous avons peut-être besoin, c'est d'une solution novatrice qui nous éloigne de ces vieux modèles.

Le président: Merci, monsieur Stein. Monsieur Lake.

Je ne pense pas avoir jamais posé de questions à ce comité, mais si les membres me le permettent, j'aimerais apporter quelques clarifications fondées sur ce que j'ai entendu aujourd'hui.

Monsieur Stein, vous avez dit que votre système n'a pas la capacité de comptabiliser à la minute, mais monsieur Bibic, vous avez affirmé que le vôtre l'avait. Est-ce le cas, et pouvez-vous nous déterminer la congestion minute par minute et heure par heure?

M. Ken Stein: Peut-être n'ai-je pas été assez clair. Nous mesurons la congestion à la seconde. Vous pouvez venir à Calgary et visiter notre centre technique. Nous serions ravis d'accueillir l'ensemble des membres du comité.

Nous surveillons la congestion de tous les réseaux et de toutes les collectivités que nous desservons. Comme M. Bibic l'a dit, si nous voyons un point problématique dans une zone particulière de Fort McMurray, nous essayons de régler le problème spontanément. Mais nous ne surveillons pas de particulier.

Le président: Merci.

En tant que société ouverte, divulguez-vous au grand public le nombre de vos clients?

M. Mirko Bibic: Vous voulez dire, le nombre d'abonnés que nous avons?

Le président: Oui.

M. Mirko Bibic: Oui.

Le président: Vous avez affirmé connaître le nombre de clients de tous les fournisseurs de services Internet indépendants. Est-ce qu'on exige cette information des sociétés privées? Est-ce que vous demandez ce chiffre avant de leur vendre le service?

M. Mirko Bibic: Il s'agit de renseignements confidentiels. Nous sommes leur fournisseur, et eux, notre client important. Nous avons une bonne idée du nombre de clients, mais nous ne pouvions pas dire, par exemple, que M. Sandiford a tel nombre de clients. Ce sont des renseignements qui lui appartiennent et ils sont confidentiels. Nous le savons en raison de notre relation.

• (1735)

Le président: Les bleus nous montreraient que vous avez affirmés connaître le nombre exact de vos clients.

M. Jonathan Daniels (vice-président, Affaires juridiques et questions de réglementation, Bell Canada): Il faut procéder à l'installation. Si le client veut s'abonner, par exemple TekSavvy ou l'un des fournisseurs de services Internet, eh bien, il devrait nous téléphoner pour nous dire qui est l'utilisateur final avant que nous nous déplaçons pour installer la ligne. Voilà pourquoi nous savons exactement où se trouvent les clients. C'est la division des ventes en gros qui est au courant, et elle ne communique jamais avec celle de la vente au détail.

M. Jean Brazeau: C'est la même chose pour Shaw.

Le président: Vous avez dit que Bell Fibe TV était totalement séparé, mais aussi que vous utilisiez la même porte de sortie que celle utilisée pour le service Internet. Puis, tout sera à votre bureau. Ce n'est pas vraiment un câble séparé. Il se sépare une fois qu'il atteint votre bureau, mais il s'agit en fait de la même porte de sortie Internet et ce câble se rend à toutes les résidences. Est-ce exact?

M. Mirko Bibic: Il y a une boucle de cuivre qui va de notre bureau central à la résidence et toutes les données y voyagent: le trafic Internet, le trafic de télévision, le trafic de voix de même que le trafic interurbain. Il n'y a pas là de problèmes de congestion. Le vrai pépin, c'est lorsque vous vous rendez au bureau central, que vous le dépassez et que vous vous connectez à Internet. Fibe TV est complètement différent.

Le président: J'essaie seulement de tirer vos commentaires au clair. Il s'agit du même câble téléphonique. Toutes les données, y compris celles liées à Internet sont transmises par le même câble qui se rend à votre bureau principal, n'est-ce pas?

M. Mirko Bibic: De la résidence au bureau principal, c'est exact. Vous avez peut-être entendu parler de l'expression « le dernier kilomètre ».

Le président: Merci beaucoup.

Merci beaucoup à nos témoins.

Nous devons traiter d'un point supplémentaire avant de lever la séance. M. Masse a soulevé une question liée potentiellement au privilège. J'ai examiné les bleus de la réunion à huis clos, qui sont conservés en lieu sûr dans le bureau du greffier. J'ai examiné les bleus de la réunion régulière que nous avons tenue en public.

À mon avis, la question soulevée par M. Lake n'est pas en lien avec le privilège. La discussion qui a eu lieu, à laquelle vous faisiez allusion, avait trait à la convocation possible des témoins. Cette conversation a eu lieu à huis clos et en public. On en a parlé à deux reprises différentes en public. Le sujet de la discussion fait peut-être l'objet d'un débat intense, mais il ne s'agit pas d'une question de privilège.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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