



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

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

INDU • NUMÉRO 092 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 1^{er} février 2018

—
Président

M. Dan Ruimy

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

Le jeudi 1^{er} février 2018

• (1535)

[Traduction]

Le président (M. Dan Ruimy (Pitt Meadows—Maple Ridge, Lib.)): Bon retour à tous, et bienvenue au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Il s'agit de notre 92^e séance. Quel joueur de hockey porte le numéro 92?

Personne ne le sait?

M. Steven Finlayson (NetWisper Inc.): Crosby.

Le président: Crosby, voilà.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, nous poursuivons notre étude sur la connectivité à large bande au Canada rural.

Nous accueillons aujourd'hui deux témoins: Brent Grisdale, fondateur et vice-président du développement d'affaires, qui représente Rigstar Industrial Telecom, et Steve Finlayson, de NetWisper.

Ai-je bien prononcé votre nom?

M. Steven Finlayson: Oui.

Le président: Bien.

Le greffier du comité (M. Michel Marcotte): C'est « whisper » sans le « h »: NetWisper.

Le président: D'accord. Nous allons commencer par M. Grisdale. Vous avez environ sept minutes pour nous faire votre exposé, après quoi nous allons entendre le représentant de NetWisper, puis nous passerons à la période des questions.

Allez-y, monsieur, vous avez la parole.

M. Brent Grisdale (fondateur et vice-président développement d'affaires, Rigstar Industrial Telecom): Tout d'abord, je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser au Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie. Je suis toujours tenté de l'appeler Industrie Canada, alors il faut que vous me pardonniez mon âge.

Rigstar Industrial Telecom s'appelait au début Rigstar Communications, et il s'agissait d'un fournisseur de technologies en amont pour les plateformes de forage dans le secteur pétrolier et gazier. Notre entreprise a été créée en 1998 et, au fil de son évolution, pour offrir des services à ses clients, elle a toujours dû trouver des moyens de contourner les entreprises de services locaux titulaires afin de pouvoir contrôler le résultat des services et des communications. Au bout du compte, Rigstar a fait l'acquisition d'un centre de données, en partenariat avec Verizon. Elle a aussi acheté un actif qui n'est plus en service, appelé FlexiCom, que l'on plaçait sur les toits des édifices dans le centre-ville de Calgary. L'appareil utilisait les anciennes radios Harris, à 2,4 gigahertz, sauf erreur, et permettait des vitesses extrêmement rapides à l'époque, soit trois mégaoctets par seconde.

Bien entendu, en 1998, cela représentait le summum du progrès. Je vais expliquer dans un instant pourquoi je soulève ce point.

Nous avons un petit fournisseur de services Internet sans fil, appelé ABnet, ou Alberta Networks, dans l'Est de Calgary. Ce que je vais dire peut sembler un peu odieux. Nous ne savions pas grand-chose sur l'infrastructure sans fil à l'époque, et nous voulions nous entraîner sur des clients qui payaient 39,95 \$ par mois plutôt que 5 000 \$ par mois. Nous exploitons ce réseau depuis 2003.

Nous avons récemment rebaptisé notre entreprise Rigstar Industrial Telecom pour refléter notre statut général d'entreprise non dominante au Canada. Nous offrons maintenant des services téléphoniques, des forfaits de divertissements dans les camps éloignés, des services par satellite, ainsi que des réseaux LTE privés. Nous construisons des tours et nous créons des infrastructures.

Nous travaillons activement avec le Van Horne Institute ici, à Calgary. Nous assistons également à des conférences sur les mêmes types de discussions concernant les services à large bande et les collectivités rurales.

À l'heure actuelle, comme tout le monde le sait, les collectivités rurales ont vraiment beaucoup de mal à obtenir des services à haute vitesse. Mon exposé portera sur ce que nous pouvons faire différemment pour desservir ces collectivités.

Chaque fois qu'une nouvelle technologie a vu le jour, même au Canada, on a divisé le pays en secteurs. Au départ, le tout était réparti entre les provinces. Ces provinces avaient les droits exclusifs de construire l'infrastructure sur leur territoire, et elles avaient la capacité, en vertu de ces lignes directrices, de récupérer leurs coûts d'immobilisations connexes et d'obtenir une certitude quant aux coûts liés à leurs investissements. Résultat: tout le monde avait accès au service, si bien que chaque exploitation agricole était desservie par la transmission sur câble à paires torsadées. C'est ce qu'on appelle, bien entendu, le dernier mille parce qu'il s'agit essentiellement de la plus longue distance qu'un signal peut parcourir sur les fils de cuivre, soit environ un mille.

Je me contenterai de dire que, selon moi, la privatisation des télécommunications a été une catastrophe au Canada. Chaque fois que je passe en voiture devant trois pylônes situés côte à côte, je sais que l'un appartient à Rogers, l'autre à Telus et le dernier à Bell. Cela me rend fou quand je pense aux sommes qui ont été dépensées pour fournir cette triple infrastructure de communications aux gens de Calgary, alors que les collectivités rurales ne reçoivent pas le même service parce que le rendement économique n'est pas garanti ou n'est aucunement planifié.

Cela donne lieu à des programmes spéciaux qui consistent, par exemple, à financer des projets par coup de 500 millions de dollars. Même là, vous me demandez de concevoir le réseau et de le présenter au gouvernement du Canada dans l'espoir que la subvention soit accordée. Le rendement des investissements n'est même pas garanti pour le travail de conception que nous effectuons, ni pour les réunions que nous organisons. Nous discutons avec les représentants des comtés et nous faisons toutes sortes de travaux liés aux infrastructures pour appuyer ces gens, mais le projet finit par ne pas être approuvé, et ils viennent nous voir pour demander tout simplement: « Pourquoi? » Eh bien, la réponse est simple: s'il n'y a pas d'infrastructure et si l'organisme de réglementation ne prévoit pas un rendement sur le capital investi, alors le jeu n'en vaut pas la chandelle, et personne ne fera l'investissement.

En Alberta, cette situation est devenue monnaie courante, si bien que les comtés ont maintenant pris les devants et ont décidé de s'en occuper, car ils savent qu'ils ne pourront pas recevoir ces services des grandes sociétés de télécommunications ou des entreprises de services locaux titulaires. Ils se sont résignés au fait que, pour obtenir le service dont ils ont besoin et dont leurs clients ont besoin, ils devront le financer eux-mêmes. Avec l'aide du gouvernement du Canada, ils affectent des fonds à leurs projets d'immobilisations pour construire des tours au lieu de bâtir des routes. Ils utilisent de moyens créatifs pour répondre à leurs propres besoins parce que le marché libre n'arrive pas à le faire. Ce régime est rempli de lacunes.

Nous travaillons fort pour aider ces collectivités à mettre à profit les subventions d'immobilisations, mais au bout du compte, voici ce que je recommande, en termes tout simples: vous pouvez utiliser les plans des comtés pour déterminer les endroits où les services s'imposent, après quoi vous confiez la mise en place de l'infrastructure à une seule entreprise. Ces entreprises construisent alors l'infrastructure. Elles l'exploitent pendant, disons, cinq ans. Une fois qu'elles ont récupéré leur argent, on ouvre l'accès au marché libre. Vient ensuite une fusion de services qui s'opère naturellement, un peu comme ce qui s'est passé dans le cas des câblodistributeurs avec l'avènement du câble.

Paramount était, bien entendu, propriétaire de la technologie du câble coaxial. Le CRTC refusait qu'une entité étrangère ait la mainmise sur une technologie comme le câble coaxial pour le déploiement et, de ce fait, il a ordonné à Paramount de mettre la technologie entre les mains des Canadiens. Paramount s'est alors tournée vers les propriétaires de salles de cinéma partout au pays pour leur demander s'ils voulaient obtenir les droits d'accès à cette technologie dans leur région. Tous les propriétaires de salles de cinéma affiliées à Paramount ont soit accepté la technologie, auquel cas ils se sont adressés aux banques pour y investir, ou ils ont refusé l'offre, mais ils s'occupaient de zones définies, même à Calgary. Lorsque ce service a été offert à Calgary pour la première fois, le sud était desservi par Shaw Cable et le nord par Rogers, parce qu'il y avait deux salles de cinéma Paramount à Calgary.

Nous avons assisté à une fusion naturelle de ces services au cours des 30 dernières années. Aujourd'hui, tout le monde a accès au service de télévision par câble, même par le biais de Shaw, dans ces zones définies. Les câblodistributeurs ont récupéré leurs dépenses en capital, et ils se portent à merveille.

Voilà qui conclut mon exposé.

● (1540)

Le président: Merci beaucoup.

C'est à votre tour, monsieur Finlayson. Vous avez jusqu'à sept minutes.

M. Steven Finlayson: Nous sommes une nouvelle entreprise qui en est à ses balbutiements. Nous avons lancé nos activités il y a environ un an. Nous offrons des services Internet sans fil en milieu rural; il s'agit de services fixes point à point. Nous avons commencé avec un budget serré, et c'est toujours le cas.

Comme tous les autres, nous observons que les options actuellement disponibles dans les régions rurales rendent le service Internet inutilisable dans la plupart des cas. Les vitesses réelles sont bien inférieures aux vitesses annoncées. De plus, l'étendue de la couverture n'est pas très vaste. Pour notre part, nous essayons de nous concentrer là-dessus et d'élargir notre couverture.

Il y a bien des mesures que le gouvernement peut prendre pour amorcer ce processus et faciliter un peu plus les choses pour l'accès à Internet en milieu rural. Par exemple, on pourrait aller au-delà des cinq gigahertz. C'est dans cette gamme de fréquences, à accès libre, que notre entreprise et la plupart des autres fournisseurs de services Internet sans fil exploitent leurs activités. Ce serait un énorme avantage.

En ce qui concerne les subventions, nous avons fait d'innombrables recherches au cours de la dernière année et nous nous sommes cassé la tête à essayer de savoir où se trouvent ces fonds. Tous les gens à qui nous avons parlé nous ont donné des réponses évasives. Ils se contentent de nous dire: « Allez parler à quelqu'un d'autre, parlez-en à... » Cela n'en finit plus. Voilà pourquoi j'ai communiqué avec notre député, John Barlow, et c'est la raison pour laquelle nous participons à cette réunion aujourd'hui.

Comme nous le savons tous, l'accès à Internet en milieu rural pose de nombreux problèmes. Selon moi, si nous travaillons tous ensemble au sein de l'industrie, ce sera plus avantageux à long terme. Les grandes sociétés de télécommunications ont leur centre opérationnel, ce qui est une excellente solution dans la plupart des cas, pourvu que les tours ne soient pas surchargées, mais elles ont des limites d'utilisation de données. À NetWisper, nous n'imposons pas de telles limites. Nous mettons l'accent principalement sur le service à la clientèle. Nous essayons seulement de maintenir nos vitesses à ce que nous avons annoncé, tout en assurant la satisfaction de nos clients.

Voilà, j'ai terminé.

Le président: Merci.

Nous allons passer directement aux questions. Le premier député à prendre la parole sera — roulement de tambour, s'il vous plaît — M. Baylis.

Vous avez sept minutes.

M. Frank Baylis (Pierrefonds—Dollard, Lib.): Bienvenue, messieurs. Merci d'être des nôtres.

Monsieur Grisdale, je vais commencer par vous. Décidément, vous avez une connaissance approfondie de la façon dont les choses ont évolué pour les câblodistributeurs et le marché libre concernant les téléphones cellulaires. Vous avez dit que cela ne fonctionne pas, mais vous avez laissé ce point en suspens. Avez-vous des idées sur une solution de rechange? Vouliez-vous vous exprimer à cet égard? D'après vous, qu'est-ce qui serait efficace?

● (1545)

M. Brent Grisdale: Je crois que votre question se rapporte aux zones définies dans l'exemple des comtés. Quand on a affaire à un nouveau pays comme... Je travaille dans ce domaine depuis 20 ans, et je vais vous parler d'un exemple qu'un de mes amis a porté à mon attention. Il s'agit d'un pays africain où l'on venait de déployer les technologies cellulaires.

On avait divisé le pays en cinq segments, et les entreprises de télécommunications s'étaient vu attribuer un seul segment jusqu'à ce que le réseau soit complètement bâti. Une fois qu'elles ont obtenu un rendement sur le capital investi dans le projet et qu'elles ont offert les services avec grande efficacité, on a ouvert le marché et permis aux entreprises d'acheter le service avoisinant ou d'effectuer une fusion. Le hic, c'est que les responsables n'ont pas pensé à s'assurer que des ententes d'itinérance entre les cinq entreprises de télécommunications avaient été adoptées et convenues au préalable. Par conséquent, les gens devaient avoir sur eux deux ou trois téléphones cellulaires, selon la région du pays où ils se trouvaient. Rien n'est parfait, comme vous le savez.

Voici une mise en garde très importante que j'aimerais faire à propos de la situation actuelle. Une entreprise privée doit toujours décider quand investir dans la prochaine génération de technologie pour maximiser ses chances d'obtenir un rendement sur le capital investi avant que la technologie tombe en désuétude. Nous avons vu que la technologie 4G s'est soldée par un échec. Tout le monde sait que la technologie 5G est 20 fois plus rapide que la 4G; les entreprises attendent donc que la 5G soit disponible avant d'investir dans leur réseau, avant la 3G... Je suis tout à fait d'accord. C'est logique, n'est-ce pas? Je ne veux pas dépenser de l'argent, sachant que j'aurai ensuite 18 mois pour obtenir un rendement sur l'investissement. Cela ne fonctionnera que si j'effectue des investissements en capital pendant une période prédéfinie, et la récupération du capital suivra.

À cette exception près, je ne crois pas, en toute honnêteté, que cela fonctionne ailleurs. Si c'était le cas, le secteur privé aurait trouvé un moyen de le faire et aurait construit les infrastructures nécessaires. C'est ce que font les entreprises privées. Si elles existent depuis 25 ans et qu'elles n'ont rien érigé à cet égard, c'est signe qu'elles n'ont pas trouvé une façon d'y parvenir.

M. Frank Baylis: Vous avez soulevé un point important, à savoir la différence entre le déploiement du réseau téléphonique et celui du réseau de câblodistribution. La vitesse Internet, l'accès et la demande changent à un rythme fulgurant, comme on a pu le constater avec l'avènement de Netflix il y a quelques années, ce qui a également transformé de façon radicale la courbe de demande.

Vous venez de faire allusion à ma prochaine question. Envisagez-vous une stabilisation de la technologie? Disons que nous avons accès à la technologie 5G ou plus. D'après ce que vous observez, est-ce que les besoins de votre clientèle sont peu à peu satisfaits, ou continuez-vous toujours à être en mode de rattrapage pour essayer de rester à jour.

M. Brent Grisdale: Non, je ne crois pas que la technologie sera toujours en mode de rattrapage.

Il y a deux niveaux ou sources de technologie qui ont évolué simultanément. Le premier concerne l'augmentation de la bande passante. Nous avons pu augmenter la bande passante offerte aux clients. Grand Dieu, lorsque j'ai eu accès à la technologie 3G, je me souviens d'avoir lu un article en 1998 sur le fait que la Corée avait lancé un service téléphonique de cinq mégaoctets. C'était un énorme fiasco parce que personne ne l'utilisait; on ne s'en servait que pour faire des appels téléphoniques. Personne n'avait encore mis au point des applications ou des téléphones intelligents. Cette infrastructure avait été bâtie bien avant que la technologie ne puisse être utilisée. Ensuite, lorsque ce type de téléphone a été lancé, la capacité de la bande passante s'est avérée insuffisante par rapport à ce qui était exigé.

Par ailleurs, parallèlement à l'augmentation des vitesses, les gens consacraient beaucoup d'efforts au développement des codecs afin de réduire la technologie de compression vidéo. On utilisait de moins en moins de largeur de bande à mesure que la croissance se poursuivait. Pour ce qui est du gigaoctet de données, je l'ignore, mais à l'heure actuelle, je ne peux pas imaginer comment on utiliserait un gigaoctet de données en continu. Je n'arrive tout simplement pas à l'imaginer. Je crois que si vous aviez un gigaoctet en amont et en aval, il y aurait tout simplement... Je ne vois pas ce qu'on utiliserait pour accaparer une telle quantité de bande passante. Cela dépasse mon imagination.

• (1550)

M. Frank Baylis: Merci.

Je n'ai pas beaucoup de temps, mais je vais vous poser la même question, monsieur Finlayson. Croyez-vous que la technologie suivra? Tenez-vous compte de cela lorsque vous bâtissez vos réseaux?

M. Steven Finlayson: Je crois que c'est un sujet dont nous allons toujours débattre. Les choses évoluent constamment dans Internet. Une page Web qui, il y a quelques années, fonctionnait par ligne commutée... Tout change énormément. Je crois que nous allons devoir nous efforcer de toujours être à l'avant-garde. Si nous prenons du retard, les utilisateurs finaux n'auront pas les résultats qu'il leur faut.

M. Frank Baylis: Vous avez parlé des difficultés en ce qui concerne l'obtention de subventions. Avez-vous eu ces difficultés lorsque vous avez voulu augmenter les capacités de votre réseau? Est-ce que cela a été difficile?

M. Steven Finlayson: L'augmentation de l'étendue de la couverture a été difficile.

M. Frank Baylis: Ce n'est pas la question de la vitesse, mais seulement celle de l'augmentation de l'étendue de la couverture. Qu'est-il arrivé pour que vous n'ayez pas accès à cet argent?

M. Steven Finlayson: Partout où nous avons téléphoné, on nous a dit qu'il fallait joindre quelqu'un d'autre, par téléphone ou par courriel. On nous a offert des prêts et d'autres choses de ce genre, mais nous cherchions précisément à nous enquérir des subventions offertes.

M. Frank Baylis: Les subventions dont vous parlez, est-ce que ce sont les subventions du gouvernement fédéral?

M. Steven Finlayson: Oui.

M. Frank Baylis: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à M. Eglinski.

M. Jim Eglinski (Yellowhead, PCC): Merci. Je tiens à vous remercier tous les deux d'avoir accepté de nous parler aujourd'hui.

Monsieur Grisdale, tout d'abord, je veux dire merci à Rigstar, car c'est un service que j'ai utilisé à maintes reprises au fil des ans dans le cadre de mes déplacements dans le nord de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. J'ai toujours recherché les endroits où vous offriez des services, car je savais que je pouvais sortir et parler à quelqu'un. Bref, merci pour cela. Je sais que vous avez un savoir-faire dans ce domaine.

Un certain nombre de comtés ont présenté des mémoires dans le cadre de la présente étude, car ils se préoccupent beaucoup de la couverture qui est offerte aux résidents de leurs collectivités. L'une des solutions proposées — et je crois que vous en avez parlé brièvement — serait que les municipalités ou les comtés érigent leurs propres infrastructures, ce qui demandera des ressources financières considérables. Comme quelqu'un l'a dit plus tôt, une partie de cet argent pourrait venir du programme d'infrastructure; au lieu de bâtir des routes, il s'agirait d'ériger des tours ou d'échafauder des systèmes.

Monsieur, ma question est la suivante. Vous avez parlé du scénario où le secteur privé serait le maître d'oeuvre plutôt que les comtés, mais vous avez dit que cela ne serait pas faisable sur le plan économique. Pourriez-vous nous en dire un peu plus long à ce sujet? Je sais que des entreprises ont investi certains secteurs comme le comté de Parkland, qui se trouve dans la portion est de ma circonscription. Elles offrent des services à tant de mégaoctets, ce qui est formidable, sauf que pour rentabiliser l'exercice, il faut qu'elles aient tellement de clients dans le même système que le seul moment où ces clients auront droit aux vitesses promises, c'est à quatre heures du matin, en espérant qu'il n'y ait personne d'autre sur la bande passante.

Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de cela? Pensez-vous que nous aurions de meilleurs résultats si c'était les municipalités et les comtés qui prenaient les choses en main par l'intermédiaire d'un programme semblable à celui du programme d'infrastructure? Au contraire, croyez-vous que la chose serait plus viable si elle était confiée au secteur privé?

Merci, monsieur.

M. Brent Grisdale: Bien sûr. Pour parler du dernier point en premier, disons que c'est ce qui arrive lorsque l'on investit dans une technologie et que cette technologie tombe en désuétude. L'argent récupéré grâce à cette technologie n'est pas suffisant pour vous permettre de réinvestir dans ladite technologie et d'ainsi être en mesure d'offrir le service demandé. Je vais épargner le gouvernement fédéral de toute diatribe au sujet d'Alberta SuperNet, et je vais me contenter de poursuivre.

L'accès Internet à haute vitesse a été reconnu comme étant un service public plutôt que comme un simple service. La chose a fait l'objet de discussions. Lorsque nous utilisons des termes comme « service public » ou « entreprise privée », nous disons qu'un service public est le fait d'un groupe de personnes qui reconnaissent que ledit service leur est essentiel pour exister, coopérer ou participer à l'économie de la région. Le gouvernement reconnaît ce besoin et adopte la position suivante: « Le secteur privé ne pourra peut-être pas se permettre d'assurer un tel service, alors nous allons intervenir. »

Ce qui me porte à croire que les comtés sont un bon endroit pour commencer à investir dans les infrastructures, c'est ce que nous avons vu aux États-Unis relativement à la neutralité de l'Internet, de cette incapacité à assurer la confidentialité et la protection des renseignements personnels. Dans quelle mesure sommes-nous prêts à confier cette confidentialité, le contrôle du réseau et cette infrastructure à un organisme public? Selon moi, si l'on veut réussir à transférer tous ces avantages économiques aux circonscriptions rurales, cette entité — cette circonscription rurale, ce comté, peu importe — doit posséder le contrôle de la technologie, mais avec l'appui des organismes gouvernementaux, tant fédéraux que provinciaux.

• (1555)

M. Jim Eglinski: D'accord.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Il vous reste environ deux minutes.

M. Jim Eglinski: J'ai une autre question d'ordre technique à vous poser.

M. Brent Grisdale: En espérant que ce sera à propos du spectre.

M. Jim Eglinski: D'accord. Il y a environ quatre ans, je surveillais un chantier de fracturation, juste au sud du secteur de Fox Creek. C'est Rigstar qui fournissait les services de communication. Au moment où nous nous apprêtions à laisser tomber un bouchon à 3 500 pieds sous terre, j'ai été complètement ébaubi de constater que toutes les communications que nous avions avec l'équipe qui travaillait avec nous depuis Calgary étaient instantanées. Il n'y avait aucun décalage. Et comme vous le savez, dans de telles opérations, il ne peut pas y avoir de décalages.

En revanche, une collectivité comme Grande Cache — qui se trouve au nord-ouest de ma région et que vous connaissez bien, je crois — doit se contenter d'une connexion de deux mégaoctets, tout au plus. Comment parvenez-vous à assurer un tel service dans vos sites reculés? Tous ceux qui ont pu voir cela en action s'entendront pour dire que c'est prodigieux.

M. Brent Grisdale: Merci beaucoup. Étant donné que notre conversation est consignée, je crois que plus l'on répétera le nom de « Rigstar », le mieux ce sera.

Des voix: Oh, oh!

M. Jim Eglinski: Eh bien, vous portez leur chemise...

M. Brent Grisdale: Je le sais.

Eh bien, vous savez quoi? C'est une simple question d'argent, n'est-ce pas?

M. Jim Eglinski: Oui.

M. Brent Grisdale: Pour ce qui est de fournir des communications dans des régions éloignées, la capacité est là. Un agriculteur de Grande Cache peut-il se payer la bande passante qu'il lui faut? C'est une question de bande passante. Je peux m'installer à l'extérieur de Grande Cache et offrir sans problème le même service que pour cette entreprise de fracturation. Que vous vouliez 1 mégaoctet ou 10 ou 20, ou la diffusion en continu en amont et en aval, je peux vous l'offrir, pour peu que l'argent soit au rendez-vous, ce qui est le cas avec l'entreprise de fracturation.

Pour eux, l'accès instantané à cette information est crucial, parce qu'une erreur peut leur coûter des millions et des millions de dollars. En revanche, si vous parlez aux résidents de Grande Cache, ils vous diront: « Je ne sais pas si je devrais payer 79,95 \$ par mois. » Bien entendu, les deux situations sont très différentes. Lorsque son fonctionnement en dépens, l'industrie privée est prête à payer ce qu'il faudra. Ce n'est pas parce que Grande Cache n'a pas accès à la fibre optique. Si je ne me trompe pas, la fibre passe au milieu de Grande Cache et se rend jusqu'à Grande Prairie, alors l'infrastructure existe.

Je vais vous donner un exemple. Sur la route de Fort McMurray, il y a une municipalité qui s'appelle Wandering River. J'ai eu un travail à faire à Wandering River; je devais fournir l'Internet à un camp. Il y avait 20 personnes. Je leur ai donné un service de 100 mégaoctets dans les deux sens. C'était à un kilomètre de Wandering River. Le service embarquait sur l'Alberta SuperNet. Je savais que c'était là que se faisait le travail forestier et que je pouvais donner ce service. Or, la ville qui se trouvait à un mille de là ne pouvait même pas obtenir un service d'un mégaoctet, et ce, malgré le fait qu'il y avait trois entreprises de fibres optiques — Shaw, Telus, Bell, sans parler d'Alberta SuperNet — qui faisaient passer des lignes dans le fossé jusqu'à Fort McMurray. Le service était assuré par une antenne située à cinq kilomètres à l'extérieur de la ville, émettant par l'intermédiaire d'une vieille technologie de service sans fil.

L'infrastructure existe et elle est sur place, là n'est pas la question. La question, c'est que cette infrastructure appartient à des entités privées. Sauf que pour apporter ce service à Wandering River, il faudrait que l'entreprise aille faire des travaux à hauteur de 10 000 \$ autour du trou de main qui est situé à 500 mètres à l'extérieur de la ville. Or, Wandering River ne compte que 40 habitants.

• (1600)

M. Jim Eglinski: Merci. Je crois que mon temps est écoulé. Je reçois un...

M. Brent Grisdale: Pardonnez-moi.

Le président: Oui, vous débordiez juste un peu.

M. Jim Eglinski: Merci. Je voulais vous entendre dire cela à propos de la technologie.

Le président: Oui, c'est pour cela que je ne vous ai pas interrompus; c'était une information pertinente.

Monsieur Masse, vous avez sept minutes.

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

Le président: Nous vous écoutons.

M. Brian Masse: J'en suis ravi.

Même dans la ville d'où je viens, Shaw voulait qu'on lui verse 10 000 \$ pour un accès câble via satellite dans une nouvelle plaza située en plein coeur de Windsor, prétextant que nous étions les premiers à le demander. Je peux donc m'identifier à ce que vous dites dans une certaine mesure.

En ce qui concerne le droit de participer à la vente aux enchères du spectre, voici ce que j'aimerais vous entendre dire tous les deux. Que souhaitez-vous obtenir de la prochaine vente aux enchères du spectre? Je veux dire, il s'agit d'une entité publique. Le spectre n'est pas différent de tout autre actif public. Malheureusement, nous avons vu que les gouvernements successifs l'ont mis aux enchères, ce qui a généré des recettes de milliards de dollars, mais nous sommes toujours pris avec le même problème qu'avant. Nous avons dit que l'accès à large bande à la grandeur du pays était un objectif national. Nous avons obtenu des milliards de dollars — avec près de 10 milliards de dollars de recettes pour cette vente directe —, mais nous avons toujours le même problème. Que devrait-il se passer lors de la prochaine vente aux enchères du spectre?

Réponde qui voudra.

M. Brent Grisdale: À qui posez-vous la question?

M. Brian Masse: Je la pose à vous deux.

M. Brent Grisdale: Allez-y en premier. J'ai tendance à en dire trop.

M. Steven Finlayson: Le spectre est un enjeu énorme. Ce serait bien d'avoir un spectre autorisé. Au Canada, les fréquences coûtent très cher par rapport à ce qu'elles coûtent aux États-Unis, par exemple. Comme nous sommes en démarrage, c'est quelque chose que nous ne pouvons pas encore nous permettre, mais nous pouvons élargir les 5 gigahertz actuels. Je sais qu'il y a des endroits où nous pourrions contourner la limite de 4,9 et étirer cela jusqu'à 6,1. Il y a la fréquence de 3,65, qui est sujette à permis, mais pour laquelle il est facile d'obtenir un permis. Alors oui, il serait formidable d'avoir droit au spectre, étant donné l'environnement très densément peuplé dans lequel nous travaillons.

M. Brian Masse: D'accord, voilà quelques bonnes recommandations spécifiques.

C'est à votre tour, monsieur Grisdale.

M. Brent Grisdale: D'accord, allons-y. Merci beaucoup de nous poser cette question au sujet du spectre. C'est la question centrale dont on ne veut pas parler. C'est une question qui oppose le secteur privé et le secteur public, et nous sommes tous au fait du squattage de spectre qui a cours depuis plus de 15 ans.

La première chose que je veux dire, c'est que l'on perd les choses dont on ne se sert pas, sauf au Canada, où vous n'êtes pas tenus de vous en servir. Vous pouvez vous contenter de garder ce que vous avez, et empêcher les autres de s'en emparer. Je parle ici de petites entités comme la mienne ou celle de M. Finlayson.

Je tiens à souligner deux problèmes. Premièrement, c'est que le prix du spectre est établi en fonction de la paire torsadée cuivre par 56 kilobits. Ainsi, si je me procure une radio privée sous licence, Industrie Canada examine combien de paires torsadées de spectre à 56 kilobits je peux faire entrer là-dedans et fixe le prix en conséquence. Le fait que ce soit dans un endroit retiré et que la connexion se fasse de point à point pour un client donné n'est même pas pris en compte. D'entrée de jeu, cette façon de fixer le prix du spectre est archaïque. Je suis convaincu que beaucoup de gens vous ont dit la même chose que moi.

Deuxièmement, bien sûr, c'est que quand vous faites une vente aux enchères, vous puisez dans un actif de propriété publique. Ce n'est pas différent de ce qui se fait pour le pétrole. Lorsque nous vendons un terrain ou un baril de pétrole, nous voulons obtenir des redevances, et nous voulons que le terrain ou le pétrole soit utilisé. Si vous n'utilisez pas le terrain acheté dans les cinq ans qui suivent, la vente tombe et le terrain est de nouveau remis à la vente aux enchères. Il n'y a rien de mal à la vente aux enchères du spectre. En ce qui concerne la bande passante et le spectre qui allait être nécessaire, les entreprises de télécommunication ont compris il y a longtemps qu'elles devaient acquérir autant de spectre que possible et le conserver aussi longtemps que possible. Il ne s'agissait pas de combler les besoins immédiats, mais bien de penser aux besoins futurs. C'est une notion qui fait consensus. Je veux parler des 98 personnes que j'ai rencontrées avant vous.

Donc, encore une fois, tout revient à l'idée d'affecter le spectre approprié à des régions données à l'intention d'entreprises qui pourront récupérer leurs coûts d'immobilisations, fournir le service, édifier l'infrastructure et rouvrir l'accès au marché libre.

•(1605)

M. Brian Masse: Je crois que l'un des problèmes du modèle que nous avons — et corrigez-moi si je me trompe —, c'est que même s'il y a un programme gouvernemental pour mettre l'affaire en marche, il n'y a pas de modèle viable parce que la clientèle n'est tout simplement pas au rendez-vous. Qui plus est, même après avoir été subventionné, il se peut que le service ne soit même pas renouvelé par les gens qui passeront dans ces régions.

M. Brent Grisdale: Dans ce cas, pourquoi devrions-nous payer quoi que ce soit pour le spectre? Quelle est la valeur du spectre? Ce n'est rien parce que le rendement que l'on peut tirer du capital investi est nul. Il faut rendre le spectre abordable pour ces personnes et ainsi permettre aux entreprises de fournir ce service. Il se peut qu'en tant qu'entité gouvernementale, vous ayez à subventionner cela pour toujours. C'est possible.

M. Brian Masse: En dernier lieu, que pensez-vous de la neutralité de l'Internet? J'aimerais vous entendre tous les deux là-dessus.

M. Brent Grisdale: En tant qu'entreprise privée, je suis contre la neutralité de l'Internet. Je veux tous vos renseignements personnels et je veux les exploiter autant que je le pourrai afin de faire le plus d'argent possible.

En tant que simple citoyen, je suis pour la neutralité de l'Internet, parce que je ne veux pas que vous ayez accès à tous mes renseignements personnels et que vous tiriez le maximum de profit de ma personne.

Des députés: Oh, oh!

M. Brian Masse: C'est probablement la meilleure réponse que j'ai entendue jusqu'ici à propos de la neutralité de l'Internet.

Puis-je avoir la vôtre aussi, monsieur Finlayson?

M. Steven Finlayson: Je n'aurais pas pu mieux dire.

M. Brian Masse: Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins.

Le président: Je crois que nous allons devoir vous faire revenir.

Nous passons maintenant à M. Longfield.

Vous avez sept minutes.

M. Lloyd Longfield (Guelph, Lib.): C'est excellent d'avoir cela au compte rendu.

J'aimerais me concentrer d'abord sur Rigstar. J'ai travaillé avec Ensign à des systèmes de contrôle à distance d'installations de forage. Ils contrôlaient des installations de forage au Moyen-Orient ou dans le Nord de l'Alberta à partir de stations centrales. Les véhicules pourraient utiliser de 30 à 40 téraoctets par journée de 8 heures, dans l'univers émergent de l'IA et des communications de machine à machine.

En ce qui concerne les observations au sujet de la progression des technologies avec notre recours à l'intelligence artificielle, j'étais en Saskatchewan, l'été passé, et j'ai vu le DOT fonctionner — un tracteur autonome. Cela signifie que nous allons avoir besoin de beaucoup de bande passante partout dans les régions rurales du Canada. Si vous entreprenez la traversée du Canada, ce sera nécessaire. Si vous travaillez sur une ferme, ce sera nécessaire.

On dirait que la technologie est là si vous pouvez en payer le prix. Est-ce en gros ce que vous disiez précédemment?

M. Brent Grisdale: En guise d'exemple, nous pouvons obtenir une photographie en couleurs d'un satellite qui s'est rendu jusqu'à Pluton.

M. Lloyd Longfield: Oui.

M. Brent Grisdale: Oui, avec l'argent, nous pouvons faire ces choses.

Il y a quelques problèmes inhérents à cela. Sur ce plan, j'aimerais rencontrer tout le monde personnellement, car je ne veux pas divulguer tous mes secrets commerciaux, bien sûr. Cela étant, je dirai qu'il y a un problème inhérent d'infrastructure, concernant la façon dont les télécommunications sont conçues, et le problème inhérent qui vient avec cette conception, c'est ce dont vous parlez, notamment, l'hypothèse selon laquelle toutes les décisions qui doivent être prises dans un contexte d'intelligence artificielle ou de manière intelligente représentent un problème en série. Autrement dit, il y a un problème. Je vais envoyer tout cela à l'administration centrale ici, puis je vais prendre une décision là, et je vais tout retourner au point de départ. Je vais utiliser la bande passante d'un bout à l'autre pour m'assurer de prendre cette décision. C'est une conception de système de communication axé sur des dispositifs en série, et oui, nous allons manquer de bande passante. Elle va finir par lâcher.

Dans une architecture parallèle, ce n'est pas le cas. Vous allez alors avoir de l'information pertinente, et sa pertinence va augmenter à mesure qu'elle monte, de sorte que l'utilisation de la bande passante sera réduite au minimum. C'est là que se trouveront les avancées technologiques qui vont réduire au minimum la bande passante dont vous pensez avoir besoin.

•(1610)

M. Lloyd Longfield: J'ai deux brèves questions de suivi à ce sujet.

Premièrement, je ne sais pas trop comment la gestion pourrait se faire, avec la structure parallèle, dans les collectivités éloignées du Nord du Canada qui ne sont accessibles que par avion. Est-ce toujours une possibilité? Vous avez conçu des solutions avec des sources d'alimentation utilisant des piles à combustible et l'énergie solaire et éolienne. Vous avez accompli beaucoup de travail en région éloignée.

Est-ce qu'on a la capacité d'avoir des structures parallèles dans le Nord?

M. Brent Grisdale: Bien sûr, et les structures parallèles sont idéales, pour le Nord. Je travaille à cela en collaboration avec des fabricants de radios qui cherchent à résoudre cette question, mais je ne veux vraiment pas en parler.

M. Lloyd Longfield: C'est bon. Je comprends.

Si nous devons envisager des fonds pour la recherche, il serait possible de prévoir des fonds pour l'innovation stratégique afin de faire progresser un peu cela.

M. Brent Grisdale: C'est en fait mon seul obstacle, les fonds pour le développement des radios, et parce que c'est fondamentalement différent de la façon de concevoir les radios...

Je vais vous donner un exemple. Toutes les radios Wi-Fi utilisent une technologie vieille de 25 ans et conçue en Allemagne. J'ai oublié comment cela s'appelle. Cela a été piraté il y a des années, mais si vous imposez un code breveté pour une radio Wi-Fi, cela rend les gens fous. La sécurité est là, cependant, alors je vais y aller de mon code breveté, et je vais m'arranger avec les gens que ça rend fous.

M. Lloyd Longfield: Oui, mais il pourrait bien y avoir une autre solution, comme la solution conçue antérieurement.

M. Brent Grisdale: C'est sûr, à 100 %. Oui.

M. Lloyd Longfield: Ce que vous nous dites est très utile. Il me reste un peu plus d'une minute.

Il y a le programme Développement des collectivités et son rôle. Vous avez mentionné que les comtés peuvent jouer un rôle. Nous avons des organismes de Développement des collectivités d'un océan à l'autre. Avez-vous travaillé avec des organismes de ce programme? Est-ce une chose sur laquelle le gouvernement devrait chercher à miser?

M. Brent Grisdale: C'est une excellente question. Je travaille avec le Van Horne Institute, et je pense que je peux parler au nom de mon collègue.

Nous sommes des gens d'affaires. Nous sommes rapides. Nous pouvons réagir rapidement. C'est un avantage. Il n'y a rien de mal avec les grandes entreprises de télécommunications. Ce serait une excellente initiative. Si, par exemple, nous pouvions trouver du financement et avoir un avenir viable, sachant que nous allons récupérer nos coûts d'immobilisations, nous pourrions résoudre un bon nombre des problèmes dès maintenant. L'incertitude à savoir si nous allons obtenir le financement, puis voir les annonces de fonds accordés à Bell, c'est juste...

M. Lloyd Longfield: Oui. Nous avons cela au compte rendu aussi. Merci.

J'ai une question rapide pour NetWisper. D'ailleurs, je vous remercie de votre présence. Guelph a des noeuds qui sont inactifs parce que nous ne pouvons pas avoir accès aux collectivités rurales. Nous ne pouvons pas obtenir de financement pour augmenter la connectivité. Est-ce le même problème qu'on cherche à régler en faisant appel à votre entreprise pour faire le lien entre les tours de la ville et les collectivités rurales?

M. Steven Finlayson: Tout à fait, oui.

M. Lloyd Longfield: Avez-vous une solution ou une recommandation?

M. Steven Finlayson: De l'argent. S'il était plus facile d'en avoir, nous pourrions acheter la liaison terrestre, ainsi que le matériel requis pour augmenter la connectivité et donner aux utilisateurs finaux ce qu'ils souhaitent. C'est à peu près tout ce que je peux dire.

M. Lloyd Longfield: Avez-vous un exemple de travail que vous faites, qui réussit et que nous pouvons consigner?

M. Steven Finlayson: Oui. Nous avons de petites collectivités qui souffraient à cause des autres gros fournisseurs de services, et nous avons installé une tour dans le secteur pour leur donner Internet. Nous avons reçu des tonnes de courriels de clients heureux.

M. Lloyd Longfield: Ce serait donc simplement de la coordination, de la part du gouvernement?

M. Steven Finlayson: Oui.

M. Lloyd Longfield: Excellent. Merci beaucoup.

Merci, monsieur le président.

Le président: Merci.

C'est maintenant au tour de M. Lloyd.

Vous avez cinq minutes.

M. Dane Lloyd (Sturgeon River—Parkland, PCC): Ma question s'adresse à M. Grisdale. Avec la vente de spectre réalisée par le gouvernement précédent, la grande priorité était de réserver une partie du spectre pour essayer de favoriser l'émergence de nouveaux joueurs qui viendraient créer plus de concurrence sur le marché du téléphone mobile et du spectre. Je pense à des groupes comme WIND Mobile, entre autres. L'autre priorité était de maximiser les revenus pour le gouvernement du Canada.

Des milliards de dollars ont été obtenus pour le spectre d'un côté, mais le gouvernement, de l'autre côté, subventionne une meilleure connectivité à large bande pour les secteurs ruraux.

Ma question est donc la suivante. D'après vous, peut-on vendre du spectre aux enchères d'une façon qui favoriserait la capacité rurale? D'après vous, les bienfaits d'une meilleure capacité découlant de l'acceptation, peut-être, de paiements forfaitaires inférieurs pour le spectre l'emportent-ils sur les économies réalisées en réduisant les subventions pour la connectivité à large bande?

•(1615)

M. Brent Grisdale: Je vais aborder environ cinq points que vous avez soulevés dans votre question. Le gouvernement précédent, celui qui l'a précédé et l'autre d'avant ont affecté à différents moments des fonds à ce problème, et ils l'ont abordé de différentes façons. En 2003, en 2004, en 2005 et en 2006, j'ai assisté à des conférences d'affaires à Ottawa où il n'y avait que des avocats spécialisés en réglementation. Nous n'étions pas un acteur assez important pour changer la donne. C'était très divertissant de les voir s'investir, et il n'est pas rare que l'un d'eux soit employé un an plus tard par son opposant et qu'il fasse dorénavant valoir le même point.

Quand la société WIND a eu des ennuis, j'ai essayé de l'acheter. J'ai appelé Anthony et j'ai essayé d'intervenir, car le prix était dérisoire à 350 millions de dollars, dont la moitié en actifs. Je savais qu'avec l'infrastructure qu'elle avait construite, je pouvais vendre les tours et financer la moitié du coût. J'ai manifesté mes intentions, mais l'entente a été conclue moins de trois semaines après mes premiers échanges.

Je me suis dit tant pis; c'est ainsi. J'ai appelé Mobilicity, signé une entente de confidentialité et demandé de voir les états financiers, mais je ne les ai jamais reçus. Je me suis démené pendant trois semaines pour les obtenir, et Rogers a soudainement acheté la bande du spectre, du jour au lendemain, sans que rien le laisse présager. Vous pouvez imaginer que j'étais fichtrement mécontent.

Vous demandez toutefois à quel endroit les fonds doivent être affectés. Pourquoi doit-il toujours y avoir du financement? La bande de fréquences est un actif. Elle peut être attribuée. Aucun financement n'est nécessaire. Il faut juste répartir les fréquences — je n'arrive pas à croire que je m'apprête à le dire — d'une manière « appropriée » qui dessert le mieux possible les collectivités rurales. Je m'excuse d'employer le mot « appropriée ». Par conséquent, le véritable défi quand on dit qu'on doit donner l'actif à un comté réside dans la façon dont le comté va gérer le service. À vrai dire, c'est ce que je dis dans les comtés quand je parle aux gens de la façon dont ils devraient posséder et bâtir leur propre réseau. Je vais le gérer pour eux, et il faut ensuite réfléchir — on y a fait allusion plus tôt — à continuer d'alimenter le spectre pour répondre à la demande.

Dans le contexte actuel, on réagit impulsivement à ce qui s'est fait il y a trois ans, plutôt que de réfléchir à ce qu'il nous faudra à l'avenir. Les agriculteurs veulent maintenant une bande de fréquences qui peut fonctionner efficacement avec leur moissonneuse-batteuse et des véhicules sans pilote. Tout le monde sait que c'est cela l'avenir, et nous allons nous battre pour y parvenir. C'est pour cela qu'une partie du spectre sera nécessaire dans les collectivités rurales.

Des services à haute vitesse pourraient être nécessaires, mais il arrive dans une région rurale que ces services ne soient possibles que grâce au Wi-Fi. Or, toutes sortes de fréquences pourraient servir à cette fin.

M. Dane Lloyd: Merci de cette réponse détaillée. Pour clarifier ma question, il y a un équilibre. Le gouvernement recueille des fonds grâce à la vente aux enchères du spectre, et pourtant, il subventionne également l'amélioration de la connectivité dans les régions rurales. Avons-nous un moyen de mieux attribuer les fréquences de manière à ce que le gouvernement n'ait pas à subventionner autant l'amélioration de la connectivité?

M. Brent Grisdale: Oui.

• (1620)

Le président: Soyez très bref, s'il vous plaît.

M. Dane Lloyd: C'était bref.

M. Brent Grisdale: Oui.

Le président: C'était bref. Bien. Merci beaucoup.

Nous allons passer à M. Jowhari.

Vous avez cinq minutes.

M. Majid Jowhari (Richmond Hill, Lib.): Je vais reprendre où Dane s'est arrêté.

En fait, je vais vous laisser répondre à la question, monsieur Grisdale.

M. Brent Grisdale: Oh. Vous voulez une réponse plus détaillée que « oui », n'est-ce pas?

M. Frank Baylis: Comment devons-nous procéder?

M. Majid Jowhari: Merci.

M. Brent Grisdale: Comment? Je suis désolé. Je pensais avoir été assez clair, mais je vais redonner mon point de vue. J'oublie peut-être quelque chose.

Vous devez tout simplement regarder les régions mal desservies et les jumeler avec une entreprise. L'entreprise doit ensuite gérer les fréquences du spectre pour la région. Il y a toutes sortes de listes que vous pouvez utiliser pour connaître les exigences à satisfaire, les mesures à prendre, ce qui n'est pas trop nécessaire et ainsi de suite, mais vous ne devez faire affaire qu'avec un seul fournisseur de services, et soutenir ensuite ces services en vous assurant que les fréquences sont à la disposition du fournisseur, pour être certain de répondre au besoin. Après avoir fait tout cela, lorsque le capital fournit un rendement, que les entreprises font de l'argent et que tout le monde se porte bien, vous devez ouvrir le marché pour permettre aux gens de faire des regroupements et ainsi de suite.

M. Majid Jowhari: Qu'est-ce qui nous empêche actuellement d'y parvenir? Est-ce le manque ou l'excès de capitaux?

M. Brent Grisdale: Il n'y a pas de fréquences. Il n'y a pas d'accès. Je vais revenir à Wandering River, où des téraoctets de données allaient se perdre et où on ne pouvait pas obtenir plus de 500 kilooctets. Déjà là, c'est juste comme...

M. Majid Jowhari: Que pouvons-nous faire en tant que gouvernement pour aider les petits entrepreneurs comme vous à offrir ces services, à obtenir...

M. Brent Grisdale: C'est très facile; il faut fixer un délai d'intervention. Un besoin a été cerné. Si vous voulez soutenir les grandes sociétés de télécommunications, vous leur dites qu'il faut répondre dans les 90 jours au besoin qui a été cerné. Elles ont des actifs dans la région. Si elles ne sont pas intéressées, dites que vous allez vous adresser à la prochaine catégorie d'entreprises de télécommunications et leur présenter l'offre.

Vous n'avez qu'à créer un système d'entreprises à deux vitesses, et donner accès à l'infrastructure, qui a été payée par la population il y a de nombreuses années. Tout le monde le sait.

Ma réponse vous convient-elle?

M. Majid Jowhari: Merci.

Je vais partager mon temps avec M. Baylis.

M. Frank Baylis: Si je comprends bien, et nous avons une vision d'ensemble, vous vous heurtez tous les deux à Shaws, à Rogers et aux autres énormes entreprises qui gagnent tout leur argent au centre-ville de Calgary, de Toronto et ainsi de suite. Nous revenons sans cesse à la charge en leur demandant d'aider de petites régions rurales, et elles achètent tout simplement toutes les fréquences du spectre, peu importe le coût. C'est dans les villes qu'elles s'en mettent plein les poches.

Nous essayons ensuite de leur demander de consacrer un peu d'énergie et de temps aux autres personnes, mais pourquoi le feraient-elles? Ce n'est pas rentable pour elles comparativement aux endroits où elles gagnent de grosses sommes d'argent.

Si je vous comprends bien, monsieur Grisdale, nous devons nous adresser aux petites entreprises pour qui c'est un revenu suffisant même si ce n'est pas beaucoup d'argent pour Rogers ou Shaw.

Allez-y, monsieur Finlayson. Avez-vous quelque chose à ajouter? Suis-je sur la bonne piste?

M. Steven Finlayson: Oui.

M. Frank Baylis: D'accord. Si nous voulons vraiment que cela se fasse, nous ne pouvons pas continuer à nous tourner vers les grandes entreprises. Lorsqu'elles viennent nous rencontrer — et je vais être direct comme vous, monsieur Grisdale — elles nous font croire que tout va bien en nous disant « Vous n'avez pas à vous pencher là-dessus. On s'en occupe. Tout est correct. » Toutefois, lorsque nous parlons aux gens, on constate qu'ils sont furieux, car ils n'ont pas le service qu'ils souhaitent.

Si nous adoptions votre concept — qui est semblable à cette idée pour l'Afrique — nous nous adresserions à des petites entreprises et nous leur dirions « Vous obtenez cette région et ce spectre et vous devez respecter un délai. » Nous pourrions leur donner un certain monopole, avec certaines limites, pour qu'elles puissent récupérer leur capital et ensuite réaliser des profits. Ce serait bien. Ensuite, si Bell ou Rogers souhaitent les acheter, nous pourrions le permettre.

Ainsi, nous pourrions nous occuper de ces régions sans nous tourner vers les gros joueurs. Ce n'est tout simplement pas avantageux sur le plan financier pour ces grandes entreprises. Il faut être juste envers elles également. Ce sont des sociétés ouvertes, et leurs actionnaires ne veulent pas apprendre qu'elles font tout ce travail dans les régions rurales qui ne rapporte rien.

Est-ce que j'ai raison? J'aimerais vous entendre tous les deux à ce sujet.

M. Brent Grisdale: Je vais essayer d'être bref. Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Il n'y a pas de problème avec le fait que les multinationales...

Une voix: Je ne crois pas que « multinationales » soit le mot juste.

M. Brent Grisdale: ... ou les grandes entreprises de services locaux titulaires comme Telus et Bell fassent des profits. C'est ce qu'elles devraient faire. Elles en ont plein les bras avec l'adaptation aux nouvelles technologies et la modernisation de leurs réseaux dans les grands centres urbains. C'est une lourde tâche. On ne devrait pas les critiquer. C'est tout un travail.

Mon point de vue est simple. Tout dépend de la population et de l'infrastructure qui est nécessaire. Dans les grands centres, disons de plus de 50 000 habitants, il faut laisser les entreprises de services locaux titulaires se livrer bataille pour le spectre, dont le prix doit être fixé en fonction de la taille de la population.

Bref, si la population est de plus de 50 000, on laisse cela aux entreprises de services locaux titulaires. C'est le plus avantageux pour elles. Si c'est 10 000, il faut leur laisser décider. Il faut leur laisser déterminer le seuil à partir duquel...

•(1625)

M. Frank Baylis: Je vais devoir revenir là-dessus.

Le président: Vous aurez peut-être du temps plus tard, mais pour l'instant nous devons passer à quelqu'un d'autre. Soyons équitables. La parole est à nouveau à M. Eglinski.

M. Jim Eglinski: Merci. J'ai une question pour chacun de vous, messieurs. Je vais commencer par M. Finlayson.

Monsieur Finlayson, le CRTC a fixé comme objectif une vitesse de téléchargement en aval d'au moins 50 mégaoctets par seconde et une vitesse de téléchargement en amont de 10 mégaoctets par seconde. D'après votre site Web, votre entreprise peut offrir 30 mégaoctets en aval et 3 mégaoctets en amont.

Estimez-vous que l'objectif fixé par le CRTC est raisonnable? Est-il trop bas ou trop élevé?

M. Steven Finlayson: Je dirais que c'est raisonnable. En fait, nous pouvons offrir 50 mégaoctets en aval.

Si nous obtenions une licence, nous pourrions bien entendu accroître les vitesses que nous offrons à nos clients.

M. Jim Eglinski: D'accord. Je vais m'adresser maintenant à M. Grisdale.

Nous avons parlé d'un sujet similaire. Vous avez parlé de Wandering River et j'ai parlé de Grande Cache et de la fibre optique qui a été installée là-bas.

Lors de conversations que j'ai eues avec des représentants de Telus, j'ai cru comprendre que cette entreprise n'a pas l'intention d'investir pour moderniser le réseau de fibre optique dans cette collectivité, car c'est tout simplement impossible à faire pour elle. Alors cette collectivité attend et pâtit.

Est-ce que la technologie peut être offerte à un coût raisonnable par satellite ou grâce à vos systèmes?

M. Brent Grisdale: La réponse courte est oui, mais votre question est liée au spectre. Avec l'attribution du spectre, nos deux entreprises peuvent facilement offrir ces largeurs de bande, et obtenir les fréquences nécessaires pour nos services radios.

M. Jim Eglinski: D'accord. C'est bien.

Monsieur Baylis, vous aviez une question à poser. Je suis curieux. Vous aviez commencé à la poser, alors je vais vous laisser un peu de mon temps de parole pour que vous puissiez terminer votre question, car elle m'intéresse.

M. Frank Baylis: Je vous suis reconnaissant, Jim.

Je voudrais revenir sur la question du prix du spectre. Je ne suis pas un expert en la matière, mais vous avez mentionné qu'actuellement le modèle se fonde sur la paire torsadée en cuivre.

Premièrement, c'est bien ce que vous avez dit, n'est-ce pas? Très bien.

Vous avez dit que ce modèle devrait être modifié dans les régions éloignées de sorte que le spectre soit établi en fonction de la population, c'est-à-dire qu'il soit lié à la possibilité de récupérer l'investissement plutôt qu'à la paire torsadée en cuivre.

Expliquez-moi comment fonctionne ce modèle fondé sur la paire torsadée en cuivre. Est-ce qu'on se base sur la longueur? Expliquez-moi comment fonctionne ce modèle.

M. Brent Grisdale: D'accord.

Pour une ligne téléphonique, on parle d'environ 56 kilobits par seconde par l'entremise d'une paire torsadée en cuivre. Il s'agit de la ligne téléphonique ordinaire, qui se rend à votre appareil.

D'après ce que je comprends — et soit dit en passant, mon ingénieur m'a bien dit d'aborder ce point — Industrie Canada a déterminé que le prix serait fondé sur le nombre de 56 kilobits qui sont utilisés dans le spectre. C'est ainsi qu'on établit le prix.

M. Frank Baylis: D'accord. Alors, essentiellement, le prix des spectres est beaucoup trop élevé, car la capacité de transmission est bien plus élevée, mais on transmet seulement à un foyer. Jadis, si on avait un spectre donné et c'était tout le temps 56 kb, cela signifie qu'on pouvait transmettre à un grand nombre de foyers. Maintenant, parce que la demande est très élevée, nous devons apporter des changements.

Corrigez-moi si j'ai tort. Vous voulez qu'on retire du spectre à ces grandes entreprises pour le vendre à de petites entreprises comme la vôtre, qu'on vous donne une échéance pour mettre en place votre solution, pour que vous ne restiez pas les bras croisés comme les gros joueurs, et qu'on fixe le prix du spectre en fonction de votre rendement potentiel compte tenu de la population plutôt que du modèle fondé sur la paire torsadée. Est-ce exact?

•(1630)

M. Brent Grisdale: Oui.

M. Frank Baylis: Êtes-vous d'accord, monsieur Finlayson?

M. Steven Finlayson: Tout à fait. Ce serait fantastique. On l'utilise ou on le perd.

M. Frank Baylis: Combien de temps faudrait-il à une petite entreprise comme la vôtre pour mettre en place un réseau?

Le président: Je crois qu'il a pris le même exemple que vous.

M. Frank Baylis: Je suis désolé, Jim.

M. Jim Eglinski: Vous lui cédez un pouce et il prend un pied.

M. Brian Masse: Oui, il prend tout le spectre.

M. Jim Eglinski: C'était une très bonne question. Est-ce qu'il reste du temps?

Le président: Vous avez 30 secondes.

M. Jim Eglinski: Monsieur Grisdale, vous avez été mécontent lorsque certaines entreprises ont pris les devants lorsque vous posiez des questions. Croyez-vous que c'était délibéré?

M. Brent Grisdale: Eh bien, si vous me demandez mon opinion, alors je vous dirai que je crois que ce l'était.

M. Jim Eglinski: Très bien. C'est la réponse à laquelle je m'attendais.

M. Brent Grisdale: Je vais dire ceci, et je crois que c'est important. Ce qu'il faudrait ajouter au modèle, c'est la source et la destination du financement. Si la Banque de l'infrastructure voit le jour, c'est elle qui devrait financer les tours et notre capacité à fournir les services. Puisqu'il y a une infrastructure, un bien durable qui a une valeur durable, si l'entreprise ne parvient pas à fournir les services, cette infrastructure pourra être utilisée par une autre entreprise qui veillera à ce que les clients obtiennent les services.

M. Jim Eglinski: Je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup. Je vois bien des signes de tête affirmatifs, alors je crois que vos propos sont justes.

La parole est maintenant à M. Sheehan, pour les cinq dernières minutes.

M. Terry Sheehan (Sault Ste. Marie, Lib.): Il faut que je les utilise bien.

Je vous remercie beaucoup pour vos exposés et les conseils très judicieux que vous fournissez au Comité. Nous nous penchons sur la possibilité d'offrir la connectivité à large bande haute vitesse dans diverses régions rurales, notamment le nord de l'Ontario, où il y a beaucoup de fibre inactive qui appartient à des entreprises comme Shaw, qui dessert une clientèle dans de grandes villes comme Sault Ste. Marie, par exemple. Dès qu'on sort de Sault Ste. Marie, où j'habite, et qu'on se dirige vers le nord, la géographie et d'autres éléments posent bien des difficultés.

Il y a une entreprise à Sault Ste. Marie qui s'appelle WirelessCom. C'est une petite entreprise qui vient de voir le jour. J'ai rencontré le propriétaire. Bien des dépenses sont associées aux tours, car il doit trouver des endroits pour émettre son signal. Il doit faire preuve d'innovation. Parfois, il doit avoir recours à un hélicoptère ou il doit gravir une montagne avec son équipe en plein hiver, etc.

J'ai entendu différentes personnes affirmer que ce serait plus facile si les propriétaires de tours donnaient l'accès à des petites et moyennes entreprises, mais ils ne le font pas. Avez-vous déjà entendu ce genre de commentaire? Il pourrait s'agir d'une compagnie d'électricité, de Bell ou de Shaw. Il s'agirait d'utiliser leurs tours. Avez-vous réussi à le faire et avez-vous des exemples.

M. Brent Grisdale: C'est une excellente question.

Je me souviens quand DAVE Wireless en était à l'étape de la réglementation et qu'elle insistait pour que le CRTC et Industrie Canada mettent en application l'entente sur le partage des tours. Le problème, c'est que, si vous présentez une demande à Telus, elle vous dira qu'il lui faudra trois mois pour calculer la charge due au vent et faire des dessins industriels et que tout cela lui coûtera 5 000 \$, et puis vous savez quoi? Au bout de trois mois, le 85^e jour, elle vous dira qu'elle doit ajouter des émetteurs sur la tour, que cela va par conséquent modifier les critères pour la charge du vent, qu'elle devra mettre telle chose en oeuvre, etc. Finalement, vous n'allez jamais obtenir l'accès.

Aux États-Unis et ailleurs dans le monde, on a réglé ce problème. Les propriétaires se sont demandé pourquoi ils demeureraient propriétaires de tours auxquelles le gouvernement impose l'accès. Ils ont décidé de les vendre à des entreprises comme American Tower, qui vont les exploiter en tant que sociétés de placement immobilier. C'est une excellente solution. Les entreprises peuvent alors avoir accès à de nombreuses tours parce qu'elles appartiennent à American Tower ou d'autres compagnies dont les noms m'échappent. Ces compagnies sont satisfaites car elles peuvent ainsi accroître les revenus de leur société de placement immobilier. Tout le monde est gagnant, et c'est raisonnable. Comme je l'ai dit, quand je

m'intéressais à Wind, je savais que si je vendais les tours à une société de placement immobilier, le produit de cette vente couvrirait probablement le coût initial d'achat de ces tours.

Je ne me souviens plus de la question. Je suis désolé.

• (1635)

M. Terry Sheehan: C'était à propos de l'accès à toutes ces tours et de leur exploitation en tant que sociétés de placement immobilier. Cet homme de Sault Ste. Marie, Carmine Biasucci, a beaucoup d'histoires à raconter sur les moyens novateurs et créatifs qu'il a dû employer pour ériger des tours. C'est une dépense. Il essaie d'ériger des tours dans les Laurentides. Il doit gravir des montagnes, avoir recours à des hélicoptères, etc. Alors que, juste à côté, il peut très bien y avoir une tour qui ne sert pas, mais il ne peut pas y avoir accès.

M. Brent Grisdale: Lorsqu'on ne travaille pas dans le secteur de l'électricité, on ne se rend pas compte qu'il existe un si grand nombre de poteaux électriques et d'infrastructures connexes. De même, on ne se rend pas compte à quel point il y a des panneaux qui indiquent les plates-formes de forage tant qu'on n'a pas à circuler sur les routes pour trouver des plates-formes de forage à l'aide de ces panneaux. Soudainement, on se rend compte qu'il y en a partout. C'est la même chose pour nous. On remarque des tours partout. Cela me rend fou, et ma conjointe également, car je ne peux m'empêcher de les lui montrer.

M. Terry Sheehan: C'est très bien. Il me reste seulement une minute, alors je vais passer à un autre sujet, mais je pense qu'il faudra inclure cela dans nos recommandations.

En ce qui concerne les Premières Nations, une annonce a été faite récemment dans le nord de l'Ontario concernant le Cercle de feu. Les Premières Nations de Matawa vivent dans cinq collectivités éloignées accessibles uniquement par avion. Les gouvernements provincial et fédéral ont investi environ 7 millions de dollars. C'est le gouvernement fédéral qui a versé la plus grande partie de la somme. L'investissement a été effectué par l'entremise d'une entreprise privée là-bas, dont le nom m'échappe.

À votre avis, comment le gouvernement peut-il continuer d'offrir des services aux Premières Nations qui vivent dans des régions rurales et éloignées?

M. Brent Grisdale: Je ne crois vraiment pas que vous voulez entendre ma réponse.

Des voix: Oh, oh!

M. Terry Sheehan: Je pense que mon temps est écoulé.

Le président: Voulez-vous qu'il réponde à la question?

M. Terry Sheehan: Si vous voulez y répondre, allez-y. Vous ne vexerez personne.

Le président: Je vous accorde 30 secondes pour répondre à cette question.

M. Brent Grisdale: Je ne peux pas y répondre. Ma réponse figurera au compte rendu et elle concernera des questions constitutionnelles.

Le président: D'accord, nous allons nous arrêter là. Voilà qui met fin à notre séance d'aujourd'hui.

Je tiens à remercier nos deux invités, qui ont rendu cette réunion agréable et très instructive.

Je vous remercie beaucoup. Nous avons hâte de terminer cette étude et de formuler nos recommandations.

Nous allons faire une pause de deux minutes puis nous poursuivrons à huis clos. *[La séance se poursuit à huis clos.]*

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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