

Observations

par

Vaxination Informatique

pour

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

concernant

l'acquisition proposée de Shaw par Rogers

Jean-François Mezei

Vaxination Informatique

jfmezei@vaxination.ca

Montréal (Québec)

5 avril 2021

Introduction 3
 Résumé..... 3

Problèmes peu abordés..... 4
 Contrôle des entités médiatiques..... 4
 Métro de Toronto..... 4

Quand l’histoire se répète 5
 Concurrence, prise 1 (services de communications personnelles)..... 5
 Concurrence, prise 2 (services sans fil évolués)..... 6

L’histoire se répètera-t-elle? 8

Quelles options s’offrent à nous? 9
 Shaw pourrait-elle suivre les traces de T-Mobile? 9
 Une séparation structurelle est requise 10

1. Jean-François Mezei, faisant affaire sous le nom de Vaxination Informatique, a participé aux processus en matière de télécommunications du CRTC entre 2008 et la fin de 2017, et il est l'auteur de la pétition de 2011 présentée au gouverneur en conseil visant à annuler les décisions du CRTC en matière de facturation à l'utilisation. Le présent mémoire, soumis à titre personnel, porte sur certains arguments qui n'ont pas encore été soulevés et qui, bien qu'ils ne soient pas très importants, pourraient ajouter au dossier.

Résumé

2. Questions qui n'ont pas encore été soulevées :
 - Bien que la transaction proposée n'implique pas d'actifs médiatiques, l'octroi à la famille Shaw d'une place au conseil d'administration de Rogers pourrait poser problème, car la famille Shaw contrôle également Corus et aurait maintenant son mot à dire dans l'entreprise de distribution de radiodiffusion (EDR) de Rogers et dans les médias de Rogers.
 - Comme les titulaires ont refusé de participer au système de réseau sans fil du métro de la Toronto Transit Commission (TTC), la transaction pourrait entraîner le retrait de Freedom, entreprise autrefois détenue par Rogers, ce qui laisserait les usagers sans réseau sans fil et sans service 911.
3. Lorsqu'on regarde la situation dans son ensemble, toutes les tentatives précédentes de lancement de nouveaux joueurs ont échoué, seuls les titulaires ont survécu, et les forces du marché qu'ils ont générées n'ont pas délogé le Canada au palmarès des pays ayant les services sans fil les plus coûteux au monde.
4. En répétant les mêmes politiques, nous obtiendrons les mêmes échecs.
5. L'issue de la fusion proposée dépend en grande partie de la décision du CRTC relativement à l'imposition d'un accès obligatoire pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV) à des tarifs de gros réglementés. Une décision en faveur l'imposition d'un accès obligatoire pour les ERMV par le CRTC pourrait faciliter la décision d'aller de l'avant avec la fusion, telle que proposée. Le refus prévu d'imposer un accès obligatoire pour les ERMV laisserait le gouvernement dans une impasse, et il tenterait probablement de trouver un moyen de sauver la face pour approuver l'entente comme il l'a fait pour Bell-MTS avec un joueur symbolique qui prétend fournir une force de marché suffisante.
6. Le fait de bénir l'union de Rogers et de Shaw avant la décision du CRTC signifiera que le gouvernement est satisfait du niveau de concurrence sur le marché des services sans fil et donnera plus de confiance au CRTC en ce qui a trait à sa décision de refuser d'imposer un accès obligatoire pour les ERMV.

7. À moins qu'un riche sauveur ne propose d'acheter Freedom, ce dernier deviendra soit une marque complémentaire sans force de marché au sein de Rogers, soit une entreprise indépendante dont l'échec ne sera qu'une question de temps.
8. Si l'on va de l'avant avec les ERMV, je propose à la fin de ce document d'autres changements qui sont requis pour permettre le fonctionnement adéquat du processus réglementaire.

Problèmes peu abordés

Contrôle des entités médiatiques

9. Il y a quelques années, Corus est née de la scission des propriétés médiatiques de Shaw. Corus ne fait pas partie de la transaction proposée, laquelle touche uniquement les actifs de télécommunications.
10. Cependant, la famille Shaw conserve environ 80 % des actions avec droit de vote de Corus et, lorsqu'elle obtiendra une place au conseil d'administration de Rogers, si la vente est approuvée, elle aura son mot à dire sur les activités de radiodiffusion de Rogers (EDR et télévision). Par exemple, lorsque l'EDR de Rogers négociera la distribution du contenu de Corus, la famille Shaw sera des deux côtés de la table de négociation. Il en sera de même lorsque Rogers Media et Corus feront des soumissions concurrentes pour obtenir les droits de diffusion de séries policières américaines.

Métro de Toronto

11. En décembre 2012, la Toronto Transit Commission (TTC) a accordé à la société BAI Communications le contrat pour assurer les communications dans le métro de Toronto. BAI l'a emporté sur un consortium d'entreprises titulaires. Ces entreprises, mécontentes d'avoir perdu le contrat au profit de BAI, ont riposté en refusant de traiter avec BAI, espérant probablement qu'elle échouerait pour pouvoir reprendre le contrat. Toutefois, Wind était plus que ravie de participer au projet et demeure le seul fournisseur de services sans fil utilisable dans les stations et tunnels de la TTC.

Comme il est proposé actuellement, Freedom deviendrait une marque complémentaire sur le réseau de Rogers et le sort de la disponibilité du service dans le métro de Toronto demeure nébuleux, puisque Rogers refuse de négocier avec BAI. Il est à noter que même si le client d'un titulaire ne peut pas utiliser son téléphone en temps normal, n'importe qui peut utiliser le réseau de Freedom pour composer le 911. Retirer Freedom de l'entente avec BAI aurait une incidence importante sur la disponibilité du service 911 dans le métro de Toronto.

Concurrence, prise 1 (services de communications personnelles)

13. Au moment du don initial de la bande de 850 MHz aux entreprises de télécommunications et à Cantel (Rogers), les téléphones analogiques étaient encore un service naissant et l'économie n'en dépendait pas. Le protocole analogique du service téléphonique mobile perfectionné (AMPS) ne permettait que les entreprises A et B, de sorte que même si le gouvernement avait voulu ajouter de la concurrence, il n'aurait pas pu le faire.
14. Au début des années 1990, l'Europe et le reste du monde lançaient des services numériques GSM, de sorte que le potentiel de ces services était bien connu avant le passage du Canada au numérique à la fin des années 1990.
15. Les services de communications personnelles (SCP) promettaient de nombreuses nouvelles fonctionnalités, lesquelles étaient déployées dans le reste du monde depuis plusieurs années déjà. Constatant la nécessité d'une concurrence, le gouvernement a encouragé la création de deux nouvelles entreprises bénéficiant d'énormes avantages, comme le spectre national et les règles concernant la longueur d'avance, afin qu'elles puissent se déployer avec des fonctionnalités numériques avant les titulaires.
16. Fido a choisi les services GSM avec toutes les fonctionnalités, comme les services de messages courts (SMC) et même les services de transmission de données avec commutation de circuits¹, déjà disponibles. Clearnet a été retardée, alors qu'elle attendait que le système d'accès multiple par répartition de code (AMRC) IS-95 de Qualcomm soit prêt. Il offrait une meilleure qualité de la voix comparativement à la technologie analogique, mais au départ, il n'y avait pas de fonctions comme les SMC.
17. Lorsque les titulaires sont passés au numérique, les entreprises de télécommunications ont choisi le système AMRC, de sorte que Clearnet n'avait aucun avantage technologique sur eux, et Rogers a déployé un système d'accès multiple par répartition dans le temps (AMRT) (IS-136), un ajout facile à l'AMPS, mais inférieur en matière de fonctionnalité et de qualité vocale comparativement aux services GSM et AMRC.
18. Un autre avantage énorme de Fido était que l'entreprise appartenait en partie à Vidéotron et à Shaw, ce qui lui donnait un bon accès à leur fibre filaire. Vidéotron a même construit quelques

¹ Fido a limité l'utilisation des services de transmission de données avec commutation de circuits plutôt que d'en tirer parti. La technologie fonctionnait en faisant un appel téléphonique à un modem, qui réalisait ensuite une connexion pour joindre les services. Le service GSM a servi de long câble numérique entre le téléphone et le modem dans les locaux de l'entreprise.

tours sur ses propriétés et les a louées à Microcell². L'accès au réseau de fibre des titulaires est l'une des raisons pour lesquelles les services de Fido ont été déployés à Québec et à Vancouver avant Toronto et d'autres villes.

19. Clearnet a échoué et l'entreprise a été rachetée par Telus. Cette situation a entraîné un énorme changement parce que Telus est devenue un concurrent de Bell Canada au Québec et en Ontario, tandis que Bell Canada a obtenu une part du spectre dans l'Ouest canadien pour rivaliser avec Telus et, si je ne me trompe pas, les deux ont obtenu une part du spectre au Manitoba pour devenir de nouveaux joueurs faisant concurrence au titulaire MTS, qui était devenu le mouton noir de la famille des télécommunications en achetant ce qui était autrefois CNCP (Allstream) pour rivaliser avec d'autres fournisseurs de télécommunications à l'extérieur de la province.
20. Peu de temps après la disparition de Clearnet, Fido a échoué. Vidéotron et Shaw ont vendu, et T-Mobile USA a procédé à une acquisition. Microcell a fait appel à la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, a reconstitué son capital et est devenue rentable sous la propriété des banques, mais les banques ont préféré prêter de l'argent à Rogers pour acheter Fido plutôt que de garder cette dernière.
21. En fin de compte, même avec d'énormes avantages comme un large spectre national, les règles concernant la longueur d'avance et, dans le cas de Fido, un avantage technologique grâce à l'offre de fonctions comme les SMC des années avant la concurrence, les nouveaux arrivants ont échoué et le seul résultat a été que Bell et Telus ont connu une expansion au-delà de leurs frontières provinciales initiales.

Concurrence, prise 2 (services sans fil évolués)

22. À la suite de l'échec de Fido et de Clearnet, le gouvernement a entrepris en 2007 de créer un lot de nouveaux joueurs. Ironiquement, le titulaire MTS a été étiqueté comme un nouveau venu même s'il avait une part de marché dominante au Manitoba et que Bell et Telus étaient les nouveaux venus.
23. Public Mobile a échoué et est passée à Telus.
Mobilicity a échoué et est passée à Rogers (réalisant des échanges de spectre avisés avec Wind), puis Wind a échoué et est passée à Shaw.
Vidéotron n'a pas échoué — elle était détenue par un titulaire.
Eastlink n'a pas échoué — elle était également détenue par un titulaire.

² Ironie du sort, après que Rogers a annulé les baux de Microcell pour ces tours, la société Vidéotron les a retirées quelques années seulement avant de décider de construire son propre réseau. (C'est au cours de ces années que Vidéotron est devenue un simple revendeur de service de Rogers, et non un ERMV complet.)

Sasktel et MTS étaient déjà titulaires et ont vu Bell et Telus entrer sur leur marché après l'échec de Clearnet. En Saskatchewan, Bell et Telus utilisaient le réseau de Sasktel, mais Sasktel n'avait pas le droit d'utiliser les leurs.

24. Soulignons que dans le cadre de cette nouvelle tentative de concurrence, les nouveaux joueurs devaient payer des sommes importantes pour le spectre régional lors d'enchères. La disponibilité limitée de combinés 3G fonctionnant sur la bande de 1 700 MHz était toutefois hors de leur contrôle³. Donc, comparativement à Fido et à Clearnet, les nouveaux joueurs de 2007 avaient une pente beaucoup plus raide à gravir.
25. En tant que titulaire, Eastlink avait les reins suffisamment solides pour attendre que le réseau LTE soit disponible avant de procéder au déploiement sur la bande de 1 700 MHz, que les grandes entreprises de services avaient demandé aux fabricants de garder pour réseau LTE.
26. À ce moment-là, la norme GSM avait été établie au Canada (HSPA/UMTS pour le 3G et LTE pour le 4G). L'événement le plus important qui s'est produit à l'époque est que Bell et Telus ont convenu de cesser de reproduire leurs réseaux au niveau des infrastructures et de partager leurs réseaux régionaux, s'accordant la capacité de vendre dans les territoires l'un de l'autre. Cela était beaucoup plus efficace et nécessitait beaucoup moins de capital. Mais en fait, Telus et Bell jouaient les ERMV sur les réseaux régionaux l'un de l'autre.
27. Les Instructions visent à accroître les investissements. Or, il est parfois plus efficace de les réduire.

³ Aux États-Unis, le iPhone a été lancé exclusivement par AT&T et après cette période, Apple a été « convaincue » de ne pas soutenir la technologie 3G (HSPA/UMTS) pour les services sans fils évolués sur la bande de 1 700 MHz, ce qui a fortement désavantagé T-Mobile.

L'histoire se répètera-t-elle?

28. Résultat de cette deuxième tentative de concurrence : toutes les entreprises non titulaires ont échoué (encore une fois). Bell et Telus ayant uni leurs forces, le Canada compte désormais deux réseaux nationaux dotés d'installations, et quelques réseaux régionaux.
29. Xplornet n'existe au Manitoba que pour que les politiciens puissent prétendre qu'il y a un autre joueur à part les titulaires. Mais quelle force de marché Xplornet apporte-t-elle au Manitoba? Les prix ont-ils baissé?
30. EastLink a-t-elle entraîné une baisse des prix dans les provinces de l'Atlantique? (Plans les plus bas émis en date du 2 avril)
Bell Canada : Nouvelle-Écosse : 80 \$ pour 30 Go.
Bell Canada : Ontario : 80 \$ pour 30 Go.
31. Freedom a-t-elle fait baisser les prix à Toronto? Les factures de services sans fil continuent d'augmenter, et les titulaires sont fiers de figurer parmi les services sans fil les plus coûteux au monde. Si même le titulaire Shaw en vient à lancer la serviette, qu'est-ce que cela indique au sujet des chances qu'un concurrent doté d'installations non seulement réussisse à émerger et à survivre, mais aussi fournisse une force de marché suffisante pour faire baisser les prix?
32. Si Vidéotron semble féroce et concurrentielle devant le comité, le fait qu'elle ait créé une marque complémentaire signifie qu'elle n'a plus l'intention que sa marque principale soit concurrentielle. Comme c'est le cas pour les autres titulaires, sa clientèle filaire est captive du « forfait » et est peu susceptible de passer à une marque moins chère.
33. Le fait que Shaw lance la serviette, bien qu'il s'agisse d'un titulaire très solide, en dit long sur ses espoirs de faire croître Freedom, ou sur tout espoir de voir un véritable concurrent émerger dans un environnement où seule la concurrence dotée d'installations est permise, sauf pour Bell et Telus, qui ont obtenu leur carte de Monopoly « Sortez de prison » pour pouvoir jouer les ERMV sur les réseaux l'un de l'autre, afin d'éviter la duplication des réseaux, et ce, sans avoir à fournir aux organismes de réglementation une copie de leur contrat.
34. Les titulaires et même les petits FSI ont fait valoir que la capacité d'offrir un « forfait » est essentielle à la rentabilité. Bien que certains titulaires puissent affirmer avoir des flux de trésorerie négatifs sur leurs opérations sans fil, il est important de se demander si les offres de « forfaits » permettent aux titulaires de réaliser des profits plus importants dans l'ensemble et de réduire le taux de résiliation.
35. Il est temps de se demander si les tentatives visant à créer une concurrence dotée d'installations ont une chance de réussir étant donné qu'elles ont échoué à répétition au cours des 25 dernières années.

36. Concernant les réductions de prix de 25 % : Par exemple, le fait de passer de 20 Go pour 70 \$ à 30 Go pour 80 \$ représente une baisse de 25 % du prix par Go, mais une augmentation de 14 % de la facture (c'est-à-dire du revenu moyen par client). Mon forfait avec Fido coûte 35,44 \$. Au Québec, le forfait annoncé le plus bas a grimpé à 40 \$ pour Fido.

Quelles options s'offrent à nous?

Parallélisme conscient

37. Le parallélisme conscient consiste en l'imitation indiscutable des actions d'une autre entreprise. Un titulaire peut augmenter ses prix en sachant que les autres suivront. Plus important encore, parce que les prix sont si élevés par rapport aux coûts, un titulaire sait que s'il baissait ses prix, les autres n'auraient aucun problème à les égaler, ce qui n'entraînerait aucune augmentation de la part de marché, mais une diminution de la marge bénéficiaire.
38. Dans un environnement concurrentiel, les prix sont établis en fonction des coûts. Un fournisseur plus efficace peut réduire ses prix en sachant que les moins efficaces ne pourront pas les égaler parce que leur structure de coûts est trop élevée. Il peut alors espérer augmenter sa part de marché. Au Canada, étant donné que nous sommes loin d'établir les prix en fonction des coûts, ce mécanisme des forces du marché ne fonctionne pas, car les titulaires ont le pouvoir sur le marché et fixent les prix en fonction de ce que le marché supportera.

Shaw pourrait-elle suivre les traces de T-Mobile?

39. Au début de 2001, Deutsche Telekom (DT) a acheté Voicestream (qui avait acheté d'autres fournisseurs GSM 1 900 MHz comme Omnipoint) pour créer T-Mobile US. En 2007, lorsque l'iPhone et d'autres téléphones populaires n'étaient pas disponibles, l'entreprise a commencé à perdre des clients. Le bruit a circulé que DT cherchait à se départir de son investissement aux États-Unis. T-Mobile savait qu'une fusion entraînerait la fermeture de la majeure partie de son réseau, si bien que les investissements dans les tours ont ralenti. Le 20 mars 2011, l'offre d'AT&T a été rendue publique. Elle a été abandonnée le 19 décembre après avoir été rejetée par le département de la Justice des États-Unis. T-Mobile a abandonné l'idée de déclarer forfait. On lui a donné un spectre supplémentaire et, comme par magie, l'iPhone suivant a commencé à prendre en charge le 3G sur la bande de 1 700 MHz (iPhone 5 lancé en septembre 2012).
40. Après quelques années à négliger son réseau, T-Mobile s'est réveillée avec un instinct de survie : elle devait consolider son réseau, établir une tarification concurrentielle et miser sur le marketing pour se reconstruire. Tant est-il que AT&T et Verizon ont commencé à considérer T-Mobile comme un concurrent (c'est-à-dire, forces du marché efficaces).
41. Il faut envisager la possibilité que Shaw, après s'être départie d'actifs médiatiques et avoir acheté Freedom (sans intégrer la marque), suive un plan à long terme en vue d'une acquisition par Rogers, une fois le bon moment venu. Par conséquent, seuls le spectre et la fibre filaire ont

de la valeur pour Rogers, et il n'est donc pas utile de procéder à une expansion ambitieuse du réseau (de sorte que Shaw n'arrive pas au Manitoba lorsque Bell a acheté MTS).

42. Est-ce que le fait de bloquer la fusion ferait en sorte que Shaw adopterait une approche comme celle de T-Mobile et déciderait tout à coup d'adopter une approche énergique avec le sans-fil et de vouloir le développer? Ou est-il vraiment impossible de construire un nouveau réseau doté d'installations au Canada dans l'environnement actuel? Bell et Telus ont dû unir leurs forces parce que ni l'une ni l'autre des entreprises ne pouvait y arriver seule.
43. Les procédures relatives aux ERMV⁴ ont commencé en 2019, et au rythme actuel, une décision pourrait être attendue en 2024. (Avant 2015, le CRTC avait pour objectif de rendre une décision dans les 90 jours suivant la clôture du dossier. Toutefois, la relation sans lien de dépendance entre le gouvernement et les titulaires semble faire place à une certaine dépendance au cours des dernières années.)
44. Si la décision était prise maintenant d'aller de l'avant avec un accès obligatoire pour les ERMV, cela permettrait la réalisation de ce projet de fusion. La décision de rejeter maintenant l'accès obligatoire pour les ERMV ***devrait*** empêcher la fusion proposée d'aller de l'avant en raison de la perte de toute concurrence. Il faut considérer les faibles chances de survie de Freedom Mobile à titre d'entreprise indépendante. Soulignons qu'Ice Wireless a survécu, mais ses efforts pour rivaliser dans le sud ont tous été contrecarrés.
45. Il est très risqué de rendre une décision relative à la fusion avant que le CRTC ne rende sa décision relative aux ERMV. Cela envoie un message au CRTC selon lequel le gouvernement est satisfait de la concurrence, malgré la disparition de Freedom, ce qui augmente le risque d'une décision dévastatrice du CRTC en défaveur des ERMV.

Une séparation structurale est requise

46. En janvier 2011, une pétition a été déposée auprès du gouverneur en conseil pour demander l'annulation des décisions du CRTC ayant trait à la facturation à l'utilisation (services filaires de gros). Le ministre de l'Industrie de l'époque n'a pas perdu de temps et, en quelques jours seulement, a demandé officieusement au CRTC de réexaminer le dossier, puis le CRTC a entrepris une consultation. Le CRTC a rendu sa décision sur une structure tarifaire entièrement nouvelle avant le 15 novembre, et la mise en œuvre a été effectuée au début de février 2012. Ces taux font l'objet d'un examen depuis, les prix ayant connu des baisses importantes depuis les prix initiaux de 2011. La dernière décision — la désormais tristement célèbre ordonnance 2019-288 — ne prévoyait pas de baisses aussi importantes, mais en raison du délai

⁴ Avis de consultation de télécom CRTC 2019-57-3 <https://crtc.gc.ca/fra/archive/2019/2019-57-3.html>

de trois ans pour la rendre, elle impliquait le remboursement de montants importants par les titulaires, qui avaient surfacturé depuis 2016, date à laquelle l'examen a commencé. Les titulaires ont fait des pieds et des mains pour retarder la mise en œuvre de cette décision, se rendant jusqu'en Cour suprême. Le ministre a servi la cause des titulaires en retardant sa décision sur leur pétition présentée au gouverneur en conseil jusqu'au dernier jour autorisé par la loi.

47. Bien que les militants privilégient les ERMV, il n'en demeure pas moins que la mise en place d'un processus tarifé prévoyant un accès obligatoire pour les ERMV représente un défi colossal qui prendrait de nombreuses années à relever (ou plusieurs décennies, dans le contexte actuel du CRTC). Lorsque les titulaires ne veulent pas jouer selon les règles, ils brouillent le processus par tous les moyens possibles, et lorsqu'une décision est prise, ils peuvent la contester dans le but de retarder son application pendant plusieurs années.
48. Tant que les titulaires sont les bienvenus au gouvernement, ils savent qu'ils peuvent entraver le travail du CRTC avec le ou les ministres qui ferment les yeux ou même qui aident à retarder le processus, comme c'était le cas pour la pétition présentée au gouverneur en conseil concernant l'ordonnance CRTC 2019-288.
49. Le CRTC est dysfonctionnel en grande partie parce que les titulaires ne veulent pas de vente en gros, car une vente en gros appropriée fera baisser les prix. Fait troublant : dans leur dépôt devant la Cour d'appel fédérale, ils ont même admis que les nouveaux tarifs de gros des services filaires du CRTC pourraient les forcer à faire concurrence sur le prix!
50. Il existe une seule et unique façon de régler ce problème à long terme qui affecte la transmission filaire et qui affecterait toute tentative liée aux ERMV : faire en sorte que les entreprises dotées d'installations **veillent** faire de la vente en gros.
51. **La séparation structurelle est le seul moyen d'y parvenir.** Si vous détenez un spectre sans fil, vous ne pouvez pas vendre au détail et vous devez vendre en gros. Une fois qu'une entreprise ne peut vendre qu'en gros, elle a tout intérêt à accroître ses activités de gros auprès de tous les clients de gros qu'elle peut obtenir.
52. En raison du petit nombre de joueurs, il devrait quand même y avoir une tarification et une réglementation par le CRTC, mais lorsqu'une entreprise qui fait seulement de la vente en gros dépend de ses activités de gros, elle ne cherchera pas à bloquer toutes les tentatives du CRTC de faire croître les ventes en gros.
53. Les Instructions (2006-2019) devront être combinées pour éliminer les ambiguïtés en ce qui concerne les installations, les investissements et toutes les formes de concurrence.
54. La séparation structurelle permettrait aux réseaux de Bell et de Telus, qui flirtent ensemble depuis 2010, de fusionner officiellement, et les clients de gros pourraient ainsi traiter avec un

seul fournisseur de gros au lieu de devoir signer des contrats distincts avec les services de gros de Bell et de Telus.

55. Plus important encore, le spectre n'aurait plus besoin d'être mis aux enchères, ce qui réduirait considérablement les coûts (de plusieurs milliards de dollars) pour les exploitants de réseau, dans le contexte d'un spectre donné en parts égales à chaque exploitant doté d'installations dans une région. Cela permettrait également une distribution beaucoup plus rapide du spectre.
56. Les tentatives faites depuis le milieu des années 1990 pour favoriser la concurrence n'ont fait que renforcer la position des titulaires. En répétant ces tentatives, nous arriverons aux mêmes résultats.

En suivant les sentiers battus, nous avons échoué. Il est temps de sortir des sentiers battus.

Jean-François Mezei
Vaxination Informatique
C.P. 1016, succ. Pointe-Claire
Pointe-Claire (Québec) H9S 4H9
jfmezei@vaxination.ca

FIN DU DOCUMENT

Vaxination Informatique