



Avis de consultation de télécom CRTC 2019-57

Examen des services sans fil mobiles

**Allocution de Québecor Média inc.,
en son nom et en celui de sa filiale Vidéotron Itée**

(La livraison fait foi)

25 février 2020

PIERRE KARL PÉLADEAU

Monsieur le président,
Madame la vice-présidente,
Mesdames les conseillères,
Monsieur le conseiller,

Bonjour,

Je m'appelle Pierre Karl Péladeau et je suis président et chef de la direction de Québecor. Permettez-moi de vous présenter les collègues qui m'accompagnent aujourd'hui.

À ma gauche, Jean-François Pruneau, président et chef de la direction de Vidéotron et Caroline Paquet, vice-présidente, commercialisation et contenu, marketing de Vidéotron. À ma droite, Dennis Béland, vice-président, affaires réglementaires, télécommunications de Québecor Média et Serge Legris, vice-président et chef de la planification technologique de Vidéotron. Derrière moi, Yanick Boily, directeur principal, affaires réglementaires, télécommunications de Québecor Média et à sa droite, Sylvain Lapointe, directeur principal, évolution des réseaux de Vidéotron.

Introduction

La présente instance constitue la première révision du cadre réglementaire pour les services sans fil mobiles au Canada depuis 2015. Cette révision arrive à un moment pivot pour deux raisons.

Premièrement, pour la première fois depuis que le gouvernement fédéral a choisi en 2008 de poursuivre une politique de concurrence fondée sur les installations dans le sans-fil, les consommateurs de toutes les régions du Canada voient enfin

ce qu'une véritable concurrence à quatre joueurs peut offrir. Chez Vidéotron, nous sommes fiers d'avoir dirigé ce mouvement et nous ne pouvons qu'applaudir ce que nos collègues chez Freedom, Eastlink, Xplornet et les autres accomplissent.

Deuxièmement, tous les exploitants de réseau sans fil au Canada – nationaux et régionaux – mettent en œuvre leurs plans pour la 5G. Plus que les générations précédentes de technologie sans fil, la 5G a la capacité de transformer l'ensemble de l'économie. Cela nécessite des investissements massifs et un cadre réglementaire qui encourage de tels investissements.

Il est donc crucial que les décisions qui seront prises par le Conseil en conclusion de la présente instance s'inscrivent dans une continuité avec ce qu'il a mis en place en 2015, à savoir des mesures réglementaires ciblées qui contribueront au renforcement partout au pays d'un quatrième joueur doté de ses propres installations.

Miser sur la concurrence fondée sur les installations : une décision judicieuse

Un des principes phares qui guident depuis plus de vingt-cinq ans les autorités réglementaires canadiennes en télécommunication est celui selon lequel seule la concurrence entre les fournisseurs de services qui investissent dans leurs propres installations rend possible l'atteinte et le maintien d'avantages concrets pour les consommateurs.

C'est en application de ce principe que le gouvernement fédéral et le Conseil ont travaillé de concert depuis 2008 en adoptant chacun de leur côté diverses mesures réglementaires visant à mettre en œuvre la politique du quatrième joueur.

À titre d'exemple de ces mesures ciblées, on n'a qu'à penser aux réserves de fréquences établies par le gouvernement fédéral à l'occasion de récentes enchères de spectre mobile ou encore à la réglementation par le Conseil en 2015 des services d'itinérance de gros fournis par les trois grands titulaires nationaux, soit Bell, Rogers et Telus.

Force est d'admettre qu'en adoptant de telles mesures, le gouvernement fédéral et le Conseil ont visé juste.

En effet, grâce aux efforts constants et aux investissements massifs des concurrents régionaux tels que Vidéotron qui ont osé relever en 2008 le défi de la concurrence fondée sur les installations, le niveau de concurrence dans le sans-fil au pays s'est amélioré, et continue de s'améliorer à un rythme croissant.

L'impact positif des concurrents régionaux est indéniable et les preuves à cet effet sont nombreuses. Je me limiterai cet après-midi à mentionner l'exemple le plus récent : dans ses observations supplémentaires du 22 novembre dernier, le Bureau de la concurrence a conclu que les concurrents régionaux perturbent de plus en plus le paysage de l'industrie des services sans fil au Canada et que dans les régions où ces « perturbateurs » ont atteint une part de marché de plus de 5,5 %, les prix sont de 35 à 40 % plus bas¹.

En ce qui a trait spécifiquement au Québec, il est indéniable que Vidéotron a fait sentir sa présence grâce à des efforts commerciaux constants qui ont forcé les trois grands à sortir de leur torpeur – pour le plus grand bénéfice des consommateurs québécois. La preuve : au cours de la période 2008 à 2018, la baisse du prix moyen des services mobiles pour tous les niveaux de service (sauf un) a été plus marquée au Québec que dans l'ensemble du Canada².

¹ Bureau de la concurrence, observations supplémentaires du 22 novembre 2019, paragraphe 5.

² *Comparaison des tarifs des services filaires, sans fil et Internet offerts au Canada et à l'étranger*, édition 2018, étude préparée pour Innovation, Sciences et Développement économique Canada par Wall Communications Inc., tableau A2.2 *Tarifs du sans-fil mobile au Canada*, pages 69 à 71.

Vidéotron n'en est pas restée là, puisqu'elle a donné encore plus de dynamisme au marché québécois en lançant une nouvelle gamme de forfaits sous la marque dérivée Fizz en septembre 2018. Cette nouvelle gamme est orientée vers les consommateurs qui souhaitent assembler leurs propres forfaits correspondant à leurs besoins spécifiques, et qui désirent également se prévaloir de forfaits qui se démarquent par leur abordabilité. À titre d'exemple, Fizz offre actuellement un forfait de base comprenant les appels et les textos illimités ainsi que 4 Go de données au coût de 35 \$ par mois.

Par ailleurs, nous tenons à souligner que la baisse des prix et les innovations engendrées par la présence de Vidéotron ne signifient pas que l'entreprise ait lésiné en matière d'investissements depuis son entrée dans le marché du sans-fil. En réalité, c'est tout le contraire, puisque Vidéotron, depuis 2008, a investi au-delà de 2,5 milliards \$, aussi bien en fréquences mobiles qu'en installations réseau.

Le caractère massif de ces investissements est la preuve absolue de l'engagement sans faille de Vidéotron envers la concurrence fondée sur les installations. La force de cet engagement a permis à Vidéotron de se distinguer en tant que nouveau concurrent sous bien des aspects.

Premier aspect, la rapidité à laquelle Vidéotron a bâti et déployé son réseau mobile. En effet, en tout juste un peu plus de neuf ans, Vidéotron a déployé un vaste réseau à la fine pointe de la technologie d'une superficie de plus de 84 000 km² qui couvre actuellement 94,4% de la population du Québec et 7,9% de la population de l'Ontario. Par ailleurs, au cours de cette période, Vidéotron n'a pas déployé qu'un seul réseau, elle a successivement déployé cinq technologies différentes : HSPA, HSPA-Plus, LTE, LTE-Advanced et, maintenant, la 5G.

Deuxième aspect, la qualité du réseau mobile de Vidéotron. Selon la *Canadian Wireless Network Quality Study* de la firme J.D. Power, Vidéotron s'est classée

numéro un dans l'est du Canada pour la qualité globale de son réseau au cours de quatre des cinq dernières années³.

Troisième aspect, le niveau supérieur de l'expérience client offerte par Vidéotron. La preuve ? Vidéotron a obtenu le plus haut taux de satisfaction en lien avec l'expérience client chez les fournisseurs de services sans fil au Canada dans le cadre du sondage 2018 réalisé par Forrester⁴.

Quatrième aspect, la capacité d'innovation de Vidéotron. À ce titre, l'entreprise a sans cesse œuvré afin de repousser les limites technologiques en matière de mobilité : densification de la couverture, augmentation des vitesses de téléchargement et réduction de la latence. Tout récemment, Vidéotron a annoncé qu'elle avait choisi Samsung Electronics comme partenaire pour le déploiement des technologies d'accès radio LTE-A et 5G. Cela permettra à Vidéotron d'accélérer la construction de son réseau de nouvelle génération et de viser une mise en service graduelle dès 2020. D'ailleurs, Vidéotron exploite déjà à l'heure actuelle un réseau 5G actif au Laboratoire à ciel ouvert de la vie intelligente, un projet commun en recherche et développement créé en 2016 en collaboration notamment avec l'École de technologie supérieure et le Quartier de l'innovation de Montréal.

Maintenant, peut-on sérieusement croire que Vidéotron aurait été en mesure de réaliser tous ces accomplissements et d'avoir autant d'impact dans le marché si elle ne s'était pas engagée envers la concurrence fondée sur les installations ? Évidemment que non. Vidéotron a pu changer la donne au Québec parce qu'elle a le plein contrôle de ses offres commerciales ainsi que de ses infrastructures.

³ Voir : <https://canada.jdpower.com/business/press-releases/2015-canadian-wireless-network-quality-study>; <https://canada.jdpower.com/business/press-releases/2016-canadian-wireless-network-quality-study>; <https://canada.jdpower.com/business/press-releases/jd-power-2017-canadian-wireless-network-quality-study>; <https://canada.jdpower.com/business/press-releases/jd-power-2018-canada-wireless-network-quality-study>; <https://canada.jdpower.com/press-releases/2019-canada-wireless-network-quality-study>.

⁴ <http://corpo.videotron.com/site/salle-presse/communiqu/1001>.

Ce plein contrôle est la conséquence directe de la décision de l'entreprise de miser à fond sur la concurrence fondée sur les installations.

Une volte-face réglementaire qui aura pour effet de violer le lien contractuel liant le gouvernement fédéral à Vidéotron

Malgré l'importance de ce qui a été accompli depuis 2008, il reste encore beaucoup à faire si l'on veut assurer une concurrence véritablement pérenne dans toutes les régions du Canada. Il est donc crucial que le gouvernement fédéral et le Conseil continuent d'agir de concert en adoptant des mesures ciblées favorisant la concurrence fondée sur les installations. Il ne peut être question d'opérer un changement de cap réglementaire tant et aussi longtemps que le travail entrepris il y a plus de dix ans n'aura pas été achevé.

Pourtant, en lançant la présente instance, le Conseil a indiqué être préliminairement d'avis que le temps serait maintenant venu d'obliger les trois grands titulaires nationaux de fournir aux exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV) un accès de gros à leurs installations.

Pour nous, c'est l'évidence même : ce à quoi le Conseil songe à procéder n'est pas qu'un simple changement de cap, mais bien plutôt une véritable volte-face réglementaire. En effet, l'instauration d'une réglementation de l'accès de gros des ERMV constitue une mesure favorisant non pas la concurrence fondée sur les installations, mais bien plutôt la concurrence fondée sur la revente des services.

Outre le fait qu'une telle volte-face s'inscrira en faux avec le choix que le Canada a fait en matière de réglementation des télécommunications il y a plus de vingt-cinq ans, le Conseil commettra une grave erreur en allant de l'avant, une erreur historique dont les conséquences seront des plus néfastes.

Dans les faits, l'instauration d'une réglementation pro-ERMV axée sur la revente des services marquera une rupture radicale avec l'approche adoptée par le gouvernement fédéral en 2008 dans sa politique-cadre pour la mise aux enchères des licences de spectre SSFE, une politique-cadre qui était marquée par une volonté on ne peut plus claire de favoriser la concurrence fondée sur les installations.

Or, un lien contractuel existe depuis 2008 entre le gouvernement fédéral et Vidéotron en vertu de la participation de cette dernière à la mise aux enchères des licences de spectre SSFE. Ce lien a été établi par le biais d'un *Deed of Acknowledgement* conclu à l'occasion du processus d'approbation de la demande de participation de Vidéotron à cette mise aux enchères.

Vidéotron a-t-elle satisfait aux obligations qui lui incombaient en vertu de ce lien contractuel ? La réponse est oui, sans l'ombre d'un doute. D'une part, nous avons versé la somme de 555 millions \$ à l'état canadien en paiement des licences de spectre acquises (et depuis 2008, nous avons payé la somme totale supplémentaire de 708 millions \$ pour les licences de spectre que nous avons acquises lors d'enchères subséquentes). D'autre part, nous avons scrupuleusement respecté les règles d'enchères et nous avons également satisfait à l'intégralité des conditions de licence établies par le gouvernement fédéral dans sa politique-cadre.

Il nous apparaît incontestable que l'instauration par le Conseil d'une réglementation pro-ERMV aura pour effet de violer le lien contractuel liant le gouvernement fédéral à Vidéotron, puisque cette mesure viendra saper le fondement même de ce lien contractuel, en le rendant pratiquement caduc. Le Conseil et le gouvernement fédéral devront par conséquent assumer la responsabilité du préjudice subi par Vidéotron advenant l'instauration de ladite réglementation et Vidéotron n'aura d'autre choix que de s'adresser aux tribunaux afin d'obtenir réparation.

Un impact négatif qui touchera de manière disproportionnée les concurrents régionaux

Une réglementation pro-ERMV mettra en péril la réalisation de la politique du quatrième joueur. Il ne peut en être autrement, puisque les principales victimes d'une telle réglementation seront précisément les concurrents régionaux et cela, pour deux raisons.

Premièrement, une réglementation favorisant la concurrence fondée sur la revente permettra aux ERMV d'accaparer une portion substantielle des parts de marché des concurrents régionaux.

Deuxièmement, la diminution des parts de marché des concurrents régionaux se traduira inévitablement par une baisse de leurs revenus, ce qui entraînera une réduction de leurs investissements dans la modernisation de leurs réseaux, ainsi que dans l'innovation et la bonification de leurs offres de services.

Plusieurs experts économiques et analystes financiers ont, comme nous, mis en garde le Conseil quant aux effets nocifs d'une réglementation pro-ERMV sur les concurrents régionaux. À cet égard, je citerai en premier les propos du Dr Erich Emch, l'expert externe embauché par Shaw dans le cadre de la présente instance :

These smaller facilities-based carriers are most at risk of a change in policy that mandates MVNO wholesale access. MVNOs and smaller facilities-based carriers tend to target similar types of consumers, meaning that the impact on subscribers and thus investment incentives will be felt most acutely by recent entrants.⁵

⁵ Dr Erich Emch (Bates White Economic Consulting), *The Evolution of facilities-based competition in Canada – Recent gains and regulatory risks*, 15 mai 2019, paragraphe 6.

Et voici ce que Jeff Fan, l'analyste des télécommunications de la Banque Scotia, a mentionné dans un rapport publié le 11 novembre dernier :

Smaller facilities-based wireless operators like Freedom, Vidéotron and Eastlink (yes, the same companies that have created the competition over the past decade) are more likely to be affected by MVNOs than the incumbents ... [An MVNO mandate] would undermine a decade of their investment in spectrum licenses and network build-out.

Le danger est donc bien réel. Pour Vidéotron, ses clients et ses employés, les conséquences de la concrétisation de ce scénario seront véritablement dramatiques, puisque la viabilité financière des opérations sans fil mobiles de l'entreprise sera mise en péril.

Parce qu'une réglementation pro-ERMV compromettra les capacités financière et opérationnelle des concurrents régionaux, les gains concurrentiels dont ont grandement bénéficié à date les consommateurs canadiens seront également compromis. Ces gains risquent même de disparaître à jamais, puisqu'il n'existe absolument aucune équivalence entre les concurrents régionaux et les ERMV.

En réalité, l'effet d'une réglementation pro-ERMV sera exactement le contraire de ce que prétendent ses partisans. Loin d'affaiblir l'emprise des trois grands sur le marché canadien, elle renforcera leur position dominante en éliminant les seuls concurrents véritablement en mesure de rivaliser avec eux à long terme.

Au cours des dernières années, la politique du quatrième joueur a de plus en plus offert le meilleur des deux mondes aux consommateurs canadiens : les prix baissent et la qualité des réseaux s'améliore. Ce n'est pas le moment de briser un tel élan.

L'importance de la cohérence

Dans un secteur commercial aussi important pour l'économie nationale que les télécommunications sans fil, les politiques en matière de concurrence doivent reposer sur de solides principes et être appliquées de manière cohérente.

Au Canada, il y a tout juste quelques années, une politique éclairée visant à établir une concurrence durable dans le sans-fil fut presque bâclée en raison d'une mauvaise exécution et d'une absence de vision cohérente à long terme. Je parle de la période pendant et après l'enchère de spectre de 2008, une période pendant laquelle on a laissé le champ libre à des forces malveillantes qui ont entravé l'émergence d'un quatrième joueur solide dans certaines régions du pays en dehors du Québec.

Premièrement, la conception même de l'enchère a fait en sorte qu'une fragmentation excessive des fréquences destinées aux nouveaux entrants a pu se produire dans certaines régions entre des entités dont certaines étaient plus motivées par la spéculation que par la volonté réelle de bâtir une entreprise à long terme.

Deuxièmement, sentant la faiblesse de bon nombre des nouveaux entrants, les trois grands ont profité du champ libre qu'on leur avait laissé pour faire tout ce qui était en leur pouvoir pour fragiliser davantage ces joueurs, notamment en les empêchant d'avoir un accès raisonnable à des services essentiels tels que le partage de tours et l'itinérance.

À cela nous pouvons ajouter la mésentente entre deux autorités réglementaires qui ne s'entendaient pas quant à savoir si l'un des principaux nouveaux entrants était bel et bien contrôlé par des Canadiens et donc admissible à lancer son réseau. Cette triste saga fut un véritable cadeau du ciel pour le cartel des trois grands.

Si je soulève tout cela devant vous aujourd'hui, c'est pour souligner l'importance qu'une politique éclairée soit exécutée de façon cohérente. Le reste du Canada a raté une excellente occasion au lendemain de l'enchère de spectre de 2008 en raison des défaillances que je viens de décrire. Heureusement, nos collègues chez Shaw ont pu ramasser les morceaux et ils progressent maintenant avec détermination et énergie. Je vous exhorte à leur donner, ainsi qu'à nous, la possibilité de continuer à offrir aux consommateurs canadiens les avantages que nous avons démontré être capables d'offrir.

Les ERMV n'offrent pas d'avantages durables

Pour agir efficacement en tant que rouage dans l'émergence d'une concurrence durable dans toutes les régions du pays, les ERMV devront nécessairement être capables d'avoir un impact sur le marché mobile minimalement comparable à celui des concurrents régionaux qui ont fait le choix de la concurrence fondée sur les installations – un impact qui doit se traduire par des avantages concrets et durables pour les consommateurs.

Les intervenants à la présente instance qui militent en faveur d'une concurrence fondée sur la revente ont-ils établi une équivalence entre l'impact – démontré – des concurrents régionaux et celui – hypothétique – que pourraient avoir les ERMV ?

La réponse est non. Comme arguments, ces intervenants n'ont su que se livrer à des affirmations creuses dénuées de tout soutien factuel. Devant une telle vacuité, une vérité s'impose : les avantages qui découleraient d'une réglementation pro-ERMV relèvent de la plus pure spéculation.

Cela n'a rien de surprenant, car il est évident qu'advenant l'instauration d'une réglementation qui leur est favorable, les ERMV limiteront leurs investissements

au strict minimum, en se cantonnant bien confortablement à l'intérieur d'un plan d'affaires à l'épreuve de tout risque, parce que protégé par l'arbitrage réglementaire du Conseil. Il est certain qu'un tel modèle ne sera pas générateur d'avantages durables pour les consommateurs, que ce soit en termes de fiabilité et de qualité de service, de prix véritablement compétitifs ou encore de services innovateurs.

À la lumière de toutes ces considérations, on ne peut qu'arriver à la conclusion suivante : le Conseil doit s'abstenir de réglementer l'accès de gros des ERMV sous quelque forme que ce soit.

En effet, la concurrence fondée sur les installations fonctionne. Un élan en faveur des consommateurs a pris place, et gagne sans cesse en vigueur, grâce à l'effet perturbateur des concurrents régionaux tels que Vidéotron. Bref, la présente instance se déroule dans un environnement commercial où les résultats mêmes que le Conseil cherche à obtenir sont déjà produits par un marché concurrentiel.

Dans un tel contexte, nous croyons fermement que la seule approche de réglementation sensée consiste à permettre aux forces positives existantes de mener à bien leurs efforts.

Les régulateurs doivent connaître leurs limites

Au-delà de toutes les raisons valables que je viens de vous présenter afin de démontrer pourquoi une réglementation pro-ERMV est une très mauvaise idée – le préjudice à la qualité et à l'expansion des réseaux, l'impact défavorable disproportionné sur les concurrents régionaux, l'absence d'avantages durables pour les consommateurs – nous devons également aborder la question pratique de savoir si vous, en tant que régulateur, possédez même les moyens de mettre en œuvre une telle réglementation.

Nos voisins américains ont une expression qui, je crois, s'applique particulièrement bien ici, soit la *regulatory humility*.

Pensez-y. Pour mener à bien une politique réglementaire basée sur la revente obligatoire, vous devez atteindre un point d'équilibre incroyablement délicat, un exercice probablement impossible à réaliser. Les tarifs que vous imposez doivent être juste assez élevés pour continuer à encourager les investissements des constructeurs de réseau et juste assez bas pour créer un espace dans le marché pour les revendeurs. Et vous devez réussir cet exploit dans un environnement hyper dynamique où les besoins des consommateurs changent constamment, le trafic augmente de façon exponentielle et les exploitants de réseau déploient une nouvelle génération de technologie après l'autre.

Nulle part au monde un régulateur n'a réussi cet exploit. Et avec tout le respect que je vous dois, je ne pense pas que vous allez être le premier.

En fait, vos récentes tentatives pour atteindre ce point d'équilibre dans le monde des services filaires devraient servir d'avertissement à tous. En effet, dans sa décision du 15 août 2019 sur les tarifs d'accès internet filaires de gros, le Conseil a complètement échoué dans sa tentative d'atteindre un point d'équilibre, en particulier en ce qui concerne les services à plus haute vitesse. Si le prix de gros fixé par le Conseil dans cette décision est ultimement maintenu, la motivation des exploitants de réseau à investir dans les services à plus haute vitesse ne sera pas seulement affaiblie – elle disparaîtra, carrément. Et j'utilise le verbe disparaître avec le plus grand sérieux.

Cette décision fait actuellement l'objet d'un appel devant les tribunaux, le Cabinet fédéral et le Conseil lui-même. Elle n'est manifestement pas l'objet de la présente instance. Toutefois, voulons-nous vraiment répéter cette expérience dans le domaine du sans-fil ?

Les décisions qui seront prises à l'issue de la présente instance sont extrêmement importantes, car elles auront un impact sur la capacité d'innovation de l'ensemble de notre économie. L'expérience à l'international peut nous servir d'avertissement quant à l'étendue des conséquences qui surviennent quand les choses déraillent. Un exemple : un article⁶ publié dans le Wall Street Journal quelques jours seulement avant la publication de la décision du Conseil sur les tarifs AITP nous apprenait que l'économie allemande avait chèrement payé l'incapacité par le passé de promouvoir une concurrence diversifiée en matière d'infrastructures Internet filaires. Plus spécifiquement, cet article nous apprenait que les vitesses lentes entravaient la numérisation de nombreuses industries en Allemagne, affectant négativement leur compétitivité nationale et internationale. Ce n'est pas l'avenir que nous voulons pour l'économie canadienne.

Le Conseil doit se poser la question : est-il vraiment certain de posséder les connaissances factuelles et la capacité analytique nécessaires pour accomplir un meilleur travail de tarification dans le sans-fil qu'il ne l'a fait dans le filaire ? L'humilité – et l'expérience – suggère que la réponse est non.

Conclusion

Lorsqu'il a décidé en 2015 de ne pas réglementer l'accès de gros des ERMV, le Conseil a principalement justifié sa décision par l'importance de la concurrence fondée sur les installations et la nécessité de ne pas nuire aux investissements des nouveaux concurrents régionaux.

Cette décision était juste, éclairée et pragmatique.

Elle est venue soutenir le travail acharné des nouveaux concurrents régionaux dans le but de mettre fin à l'oligopole des trois grands titulaires nationaux. Elle a

⁶ <https://www.wsj.com/articles/germans-grow-frustrated-with-their-slow-poke-internet-11565002666>

encouragé et même stimulé les investissements par les exploitants de réseau. Et elle a substantiellement contribué à l'élan actuel en faveur des consommateurs canadiens.

À l'aube du déploiement de la 5G au Canada et tandis qu'il reste encore beaucoup à faire pour assurer une concurrence véritablement pérenne dans le marché du sans-fil mobile, le Conseil doit impérativement abandonner l'idée de favoriser sans justification la concurrence fondée sur la revente des services.

Le Conseil doit au contraire faire en sorte que les investissements dans les installations se poursuivent, tout en continuant de reconnaître l'incomparable contribution à la compétitivité et à l'innovation apportée par Vidéotron et les autres concurrents régionaux.

Je vous remercie de votre attention.

Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.