

[Texte]

**Mr. McDermid:** I still do not have this straight in my own mind, and maybe I am missing something. Are we talking about government? You gave as your example Petro-Canada buying an offshore oil rig that is being made in Texas or wherever. They are getting a contract on it. If I am a manufacturer in Toronto and I am after whatever it may be, are you suggesting that I can tap into this network as well?

**Mr. McFarlane:** Yes, I think you would be very interested in doing so.

**Mr. McDermid:** Let me ask you this: Why would not Greenbelt Systems Limited, for example, set that up in this area and sell it to local people rather than have government involved?

**Mr. McFarlane:** It would not have anything near the resources.

**Mr. McDermid:** So what you are saying is that it is on such a mammoth scale that really the federal government has to spearhead the thing.

**Mr. McFarlane:** I hate to admit it, but it does not have to be on a very mammoth scale to be out of Greenbelt's range.

**Mr. McDermid:** You know what I am getting at.

**Mr. McFarlane:** I understand.

**Mr. McDermid:** Listen, Bruce, I am not swinging . . .

**Mr. McFarlane:** I think our annual income was about \$15,000 last year.

**Mr. McDermid:** The point you are trying to make is that it is on such a mammoth scale that it has to be done on a national basis and it has to be spearheaded by the federal government.

**Mr. McFarlane:** My feeling is yes.

**Mr. McDermid:** Okay. Then would it be a subscription type of thing to get on it? Is that what you are saying? If I was the drydock, for example, and I wanted to use that facility, I would have to pay a certain fee every year, or whatever it may be?

**Mr. McFarlane:** Somebody would have to pay the telephone company for the program and development, and I think a subscription would certainly be the fair way to go.

**Mr. McDermid:** That is the type of thing you are talking about though.

**Mr. McFarlane:** The smaller companies that would want local business, say plumbers, well drillers and people of this nature, who would not even want to bid contracts but just want to know lists of available work, would subscribe probably in a very low range, maybe \$100 to \$150 dollars a month, to a local data center. In that case I feel a company like Greenbelt could definitely come in and be of use. We would, for instance,

[Traduction]

période de sept ou huit ans, au bout d'un certain temps, la Direction commence à avoir confiance.

**M. McDermid:** Tout cela ne me semble pas encore très clair, peut-être y a-t-il quelque chose qui m'échappe? Est-il question ici du gouvernement? Vous avez cité l'exemple de Petro-Canada qui faisait l'acquisition d'une tour de forage de pétrole en mer et vous dites que le projet se réalise au Texas ou ailleurs. Une société texane a donc décroché le contrat. Si je mets à la place d'un fabricant de Toronto qui est à la recherche d'un marché quelconque, est-ce que je peux selon vous me brancher sur le réseau moi aussi?

**M. McFarlane:** Oui, je crois que cela présenterait pour vous un intérêt certain.

**M. McDermid:** Permettez-moi de vous poser cette question: pourquoi est-ce qu'une société comme la Greenbelt Systems Limited ne mettrait pas sur pied un tel projet dans cette région et ne le vendrait-elle pas à la population locale? Cela ne vaudrait-il pas mieux que de compter sur la participation du gouvernement?

**M. McFarlane:** Elle serait loin de disposer des ressources que possède le gouvernement.

**M. McDermid:** Si je vous comprends bien, c'est une entreprise tellement gigantesque que c'est vraiment le gouvernement fédéral qui doit le lancer.

**M. McFarlane:** C'est malheureusement vrai. Mais, il n'est pas nécessaire que ce soit une entreprise gigantesque pour ne pas être à la portée de Greenbelt.

**M. McDermid:** Vous voyez où je veux en venir.

**M. McFarlane:** Je vois très bien.

**M. McDermid:** Bruce, je n'essais pas ici d'en imposer.

**M. McFarlane:** Je pense que notre revenu annuel était de l'ordre de \$15 000 l'an dernier.

**M. McDermid:** Ce que vous essayez de nous faire comprendre c'est que le projet est d'une envergure telle qu'il doit être entrepris à l'échelon national et que le gouvernement fédéral doit en être le fer de lance.

**M. McFarlane:** C'est mon avis.

**M. McDermid:** Bien. Dans ce cas, il faudrait s'abonner à ce genre de service? C'est bien ce que vous dites? Si, par exemple, la Dry Dock voulait utiliser ce service, elle serait tenue d'acquitter un certain droit, mettons tous les ans?

**M. McFarlane:** Il est certain qu'il faudra payer la société de téléphone pour l'élaboration et la mise en œuvre du programme. Je pense que l'idée d'un abonnement serait très certainement à retenir.

**M. McDermid:** C'est bien à cela que vous faites allusion n'est-ce pas?

**M. McFarlane:** Les petites entreprises qui voudraient faire affaire localement, des plombiers, des spécialistes en forage de puits, et d'autres ouvriers de ce genre, qui ne songent même pas à faire des soumissions mais veulent savoir quel genre de travaux à exécuter. Eh bien! Ces entreprises pourraient sans doute se prévaloir des services d'un centre local de données, moyennant un abonnement mensuel de 100 à 150\$. Dans un