

Bonjour CRTC,

Dossier 2013-155

Pour la consultation publique en octobre, oui je suis intéressé.

Je m'appelle Martin Boucher, je suis sourd et francophone de la province de Québec, de la ville de Montréal.

Je suis en faveur du SRV.

Quelles sont mes raisons pour être en faveur du SRV?

Je suis connaissant dans ce qui touche les commerces Sourds à travers les provinces et territoires du Canada. Mais je m'y connais surtout pour la province du Québec en milieu francophone.

Avec le SRB, comment puis-je être convaincant pour mes clients? Car avec le SRV, la communication avec notre langue des signes est enrichie avec beaucoup plus de mots et nos expressions faciales donnent des nuances supplémentaires. Également nous pouvons voir les expressions sur l'interprète du SRV qui représente le ton de la voix de la personne entendante que j'appelle.

Souvent les entendants veulent mieux comprendre comment fonctionne nos productions. Ceci est très technique et prend énormément de temps à expliquer par écrit. Avec les signes on économise du temps et nous sommes plus clairs et on peut mieux faire connaître nos expertises en production.

Quand je crée un projet il y a des mots clefs souvent technique que nous ne connaissons pas. Nous mettons alors ce dossier de côté et avec le temps les dossiers s'accumulent. Imaginez que par après les appels par SRB, ça serait un cauchemar, donc on a pas le choix d'attendre (d'avoir un interprète pour faire les appels). Avec le SRV, on peut avoir nos réponses rapidement et à n'importe quel moment. La pile de dossiers empilés disparaît.

Les entrepreneurs entendants ont déjà leur service et donc ils n'ont pas d'embûches. Mais pour nous, on doit compenser en mettant de côté un budget pour embaucher des interprètes qui peuvent relayer ce que je dis. Notre budget se consomme vite et donc comment puis-je faire passer aux autres objectifs de mon entreprise? Pour travailler avec des interprètes il faut prendre le temps d'organiser des rendez-vous selon les disponibilités des interprètes mais ceci consomme de mon temps et limite nos possibilités. Notre entreprise se trouve donc pénalisée à cause du manque de service égal à celui pour les entendants.

Il m'est arrivé d'avoir une cliente très importante avec peu de disponibilité. On s'est entendus avec une date pour discuter des projets. Une fois la date obtenue, j'ai fait un

rendez-vous avec un interprète et pris de l'argent de mon budget pour pouvoir discuter au téléphone. Mais malheureusement ma cliente a eu un imprévu et j'ai embauché un interprète pour rien. J'ai dû payer les frais de service de l'interprète malgré l'annulation. Avec SRV je n'aurais pas à faire cette dépense.

Lorsque nos messages sur le répondeur s'accumulent suffisamment pour que l'embauche d'un interprète en vaut la peine, on se rend compte que certains appels étaient urgents et qu'on vient de perdre un/des contrats.

Connaissez vous ce que ça coûte pour une compagnie privée pour embaucher des interprètes?

Il faut couvrir les frais de déplacements, les honoraires (de 25\$ à 80\$ de l'heure selon leurs niveaux de compétences). Les Sourds doivent être très organisés et l'horaire devient donc très rigide. Les entendants ne font aucune dépense pour leurs appels locaux. Donc ceci est une inégalité. Pendant une période où les ventes sont faibles, avec quel budget puis-je faire des appels de promotion?

Parfois j'explique à mes clients comment cela fonctionne pour appeler avec le SRB pour me rappeler. Par la suite je n'ai pas de nouvelles d'eux. Je me questionne si je n'ai pas bien expliqué le fonctionnement du SRB. Avec SRV, je peux voir dans les expressions de l'interprète s'ils me suivent et si ce que je dis est clair.

Aussi, avec le SRV lorsque nous discutons de situations techniques, avec l'interprète c'est facile de voir visuellement les directives. Avec le SRB, comment puis-je mieux comprendre (1 image vaut 1000 mots) ?

En conclusion, comme vous le savez, le gouvernement encourage que les personnes handicapées comme nous les sourds de travailler. On crée des entreprises et de l'emploi au sein de ces entreprises, ce qui est bien, mais avec les embûches du téléphone nous n'avançons pas si loin. Avec le SRV ça libère notre budget pour pouvoir embaucher plus de Sourds dans nos commerces qui sont accessibles pour eux! Les entendants n'auront plus à se stresser à l'idée de nous embaucher, car nous aurons nos entreprises accessibles en place et nous sommes organisés pour travailler avec des clients entendants.

Merci de prendre le temps de nous écouter.

Le SRV est essentiel à la réussite de l'avenir de nos commerces et entreprises!

Martin Boucher, twister1718@hotmail.com