



Décision de télécom CRTC 2023-196

Version PDF

Références : 2020-131, 2020-131-1 et 2020-131-2

Ottawa, le 7 juillet 2023

Dossier public : 1011-NOC2020-0131

Examen de la méthode d'établissement des tarifs des services de télécommunication de gros

Sommaire

La population canadienne se sert des services de télécommunication pour communiquer, travailler, apprendre et prendre part à la société moderne. Les services de télécommunication doivent être accessibles pour toutes les personnes canadiennes, peu importe où elles sont, à des prix abordables.

L'accès aux services de gros est l'une des façons qu'a le Conseil de rendre les services de télécommunication plus abordables pour la population canadienne. Les services de gros permettent à une entreprise tierce de vendre des services à des consommateurs utilisant les réseaux des titulaires. Cela augmente les choix offerts aux consommateurs et encourage davantage la concurrence pour offrir des prix plus abordables.

Dans le contexte des cadres de services de gros qu'il met en place, le Conseil établit généralement les tarifs des services de gros auxquels les concurrents tiers ont accès. Historiquement, la méthode principale du Conseil en matière d'établissement de tarifs des services de gros a été la méthode de la Phase II (Phase II).

Les méthodes dans le même genre que celle de la Phase II continuent d'être conformes avec la méthode d'établissement des tarifs utilisée par d'autres instances de réglementation étrangères, et sont généralement la meilleure façon de garantir des tarifs justes et raisonnables. Par conséquent, le Conseil continuera de fonder sa méthode d'établissement des tarifs sur la Phase II. Cependant, le Conseil va améliorer sa méthode en y apportant d'importants changements.

La nouvelle méthode va tenir compte des tarifs des services de détail et d'autres renseignements pertinents. Elle sera appliquée de manière égale à tous les fournisseurs principaux. Elle sera également plus flexible en ce qui a trait aux petits fournisseurs et aux fournisseurs de services pour lesquels il y a peu de demande.

Bien que sa méthode principale d'établissement des tarifs du Conseil repose sur la Phase II, le Conseil restera ouvert à utiliser d'autres méthodes lorsqu'approprié. De telles conclusions seront tirées au cas par cas, lorsque les faits exigeront une méthode différente

pour aboutir à des tarifs justes et raisonnables et faire progresser les objectifs de la politique canadienne de télécommunication.

Le Conseil prendra plusieurs mesures pour développer et maintenir l'expérience des acteurs de l'industrie quant à la Phase II. Le personnel du Conseil fournira régulièrement des séances de formation aux membres de l'industrie. Le Conseil mettra sur pied une page sur son site Web contenant de l'information pertinente pour la mise en place de la Phase II. De plus, le Conseil continuera d'échanger avec les participants de l'industrie au sujet de développements qui ont une incidence sur la manière dont la Phase II devrait être mise en place.

Le Conseil continuera d'œuvrer à améliorer la méthode de la Phase II. Deux instances de suivi sont évoquées dans la présente décision. Le Conseil invite tous les intervenants à continuer de partager leur expérience avec la Phase II et de déterminer les problèmes qui pourraient mener à de futures instances et à l'amélioration continue de la méthode de la Phase II.

Pour garantir le fonctionnement efficace de la méthode de la Phase II, les changements suivants entrent en vigueur immédiatement :

- Le Conseil **ordonne** aux fournisseurs de services de gros de fournir des renseignements du niveau du marché lorsqu'ils déposent des demandes d'établissement des tarifs pour tout service, qu'il soit nouveau ou existant. Cela permettra au Conseil de tenir compte des prix du marché lors de l'établissement des tarifs.
- Le Conseil détermine que les fournisseurs de services, particulièrement les petits fournisseurs et ceux qui fournissent des services dont la demande est très faible, devraient bénéficier davantage de flexibilité pour utiliser des tarifs approuvés d'autres fournisseurs de services.
- Pour faire en sorte que la méthode de la Phase II améliorée soit simplifiée, le Conseil détermine que des mises à jour régulières des manuels d'études économiques réglementaires (Manuels) devraient être effectuées.
- Afin d'améliorer la transparence, l'équité et l'efficacité de la méthode de la Phase II, le Conseil **ordonne** à chacune des entreprises de câblodistribution d'élaborer et de déposer au Conseil pour approbation des Manuels propres aux entreprises dans les **neuf mois** suivant la date de publication de la présente décision.
- À moyen terme, il est important que le Conseil améliore, simplifie et renforce davantage la méthode de la Phase II. Le Conseil annonce donc son intention d'explorer l'élaboration d'un modèle d'établissement des coûts commun.

Introduction

1. Afin d'accroître la concurrence sur le marché des services de télécommunication de détail, un des objectifs du Conseil a été de faciliter l'entrée des concurrents sur le marché. Une façon de faire du Conseil est d'exiger aux fournisseurs de services de gros de mettre leurs installations goulots à forte intensité de capital à la disposition des nouveaux arrivants sur le marché, sur une base de gros, à des tarifs justes et raisonnables.
2. Le Conseil a généralement utilisé la méthode de la Phase II pour établir les tarifs des services de gros que les fournisseurs de services sont tenus de fournir à leurs concurrents. Conformément à la méthode de la Phase II, les tarifs des services de gros réglementés sont déterminés principalement sur la base du coût différentiel à long terme de la fourniture d'un service et plus une majoration associée pour contribuer aux dépenses fixes et communes de l'entreprise.
3. Ces dernières années, plusieurs participants de l'industrie ont exprimé leur préoccupation relative à la poursuite de l'utilisation de la méthode de la Phase II, dans sa forme actuelle, pour établir les tarifs des services de gros. Ils se disent préoccupés par le temps et la complexité en lien avec la mise en œuvre de la méthode de la Phase II. Leurs préoccupations incluent i) la méthode de la Phase II, telle qu'elle est mise en place actuellement, aboutit à des estimations de coûts bien inférieures aux coûts réels de fourniture du service; ii) puisqu'elle ne tient pas compte des tarifs de détail, la méthode de la Phase II peut résulter en tarifs des services de gros qui sont supérieurs aux tarifs de détail; iii) la méthode de la Phase II n'est pas neutre sur le plan technologique dans son traitement des installations et des services offerts par les entreprises de téléphonie et de câblodistribution; iv) la méthode de la Phase II ne reflète pas correctement les coûts de fourniture des technologies les plus récentes dans les réseaux des entreprises de téléphonie et de câblodistribution; et v) la méthode de la Phase II prend trop de temps à mettre en œuvre; et vi) la majoration et le coût du capital utilisés dans les études économiques réglementaires de la Phase II doivent être réévalués.
4. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a invité les intéressés à déterminer les enjeux associés aux diverses méthodes d'établissement des tarifs des services de télécommunication de gros (ci-après les services de gros) dans le but d'établir un processus d'établissement des tarifs plus transparent et plus efficace tout en faisant en sorte que les tarifs des services de gros réglementés demeurent justes et raisonnables. Plus précisément, le Conseil a sollicité des observations sur chacune des cinq méthodes d'établissement des tarifs suivantes et a encouragé les parties à fournir des arguments pour et contre chaque méthode : i) l'utilisation continue de la méthode de la Phase II; ii) une méthode fondée sur le prix de détail minoré; iii) une méthode axée sur le modèle d'exploitant le plus efficace; iv) une méthode fondée sur l'établissement des coûts par comptabilité; et v) des tarifs négociés commercialement.

5. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a également déclaré que si les parties ont d'autres méthodes qu'elles aimeraient que le Conseil prenne en considération qui ne font pas partie des cinq méthodes décrites dans cet avis de consultation, elles doivent proposer ces méthodes supplémentaires et déterminer tous les avantages et inconvénients potentiels associés à chacune d'entre elles.
6. La présente section donne un aperçu des décisions clés dans lesquelles le Conseil a utilisé chacune des méthodes énumérées au paragraphe 4 pour établir les tarifs des services de gros réglementés au cours des dernières années.

Utilisation continue de la méthode de la Phase II

7. Le coût différentiel à long terme est un concept de coûts axé sur l'avenir, qui prédit les changements probables aux coûts pertinents sur une période donnée. La méthode du coût différentiel à long terme, de laquelle la méthode de la Phase II est dérivée, est souvent utilisée pour établir les coûts efficaces dans la réglementation de prix de services de télécommunication. Recommandée par la Commission européenne comme la méthode de calcul des coûts préférée par les États membres de l'Union européenne, la méthode du coût différentiel à long terme a non seulement été adoptée en Europe, mais aussi à travers le monde.

Services filaires de gros

8. Dans la décision de télécom 79-16 (c.-à-d. la décision de la Phase II), le Conseil a défini une méthode pour l'établissement des coûts des nouveaux services de télécommunication, fondée sur les coûts supplémentaires liés à l'établissement de chaque nouveau service. Dans la décision, le Conseil a établi les principes de base de la réalisation d'une étude économique réglementaire de Phase II, y compris les principes relatifs à la détermination et à l'estimation des coûts différentiels liés à la fourniture du service proposé, et l'exigence de démontrer que le service est rentable dans une période raisonnable à compter de l'approbation des tarifs connexes.
9. La décision de télécom 79-16 a également fourni des directives aux entreprises de services locaux titulaires (ESLT) sur la méthode et le format standards à utiliser pour l'élaboration et la présentation des études de coûts à déposer auprès du Conseil à l'appui de chaque demande tarifaire.
10. Par la suite, les ESLT ont déposé leurs manuels d'études économiques réglementaires respectifs (Manuels)¹ auprès du Conseil. Les Manuels contenaient des descriptions détaillées des différentes méthodes de la Phase II à utiliser pour estimer les coûts différentiels d'un service proposé.

¹ Les Manuels sont élaborés conformément aux concepts et méthodes économiques généralement acceptés et intègrent les principes et méthodes prospectifs d'établissement des coûts différentiels énoncés dans la décision de télécom 79-16, telle que modifiée par les conclusions ultérieures du Conseil décrites dans les Manuels.

11. Le Conseil a d'abord introduit la concurrence sur le marché des équipements terminaux dans la décision de télécom 82-14, et sur le marché des services interurbains dans la décision de télécom 92-12. Il a également établi le cadre de la concurrence locale dans la décision de télécom 94-19.
12. Pour faciliter la concurrence sur le marché des services interurbains, dans les décisions de télécom 94-19 et 97-6, le Conseil a exigé aux ESLT de dégroupier plusieurs de leurs composantes de service, telles que la commutation et l'agrégation, ainsi que la facturation et le recouvrement. Ces services devaient être offerts aux concurrents. Les tarifs de ces services ont été établis sur la base de la méthode de la Phase II.
13. Dans la décision de télécom 97-6, le Conseil a défini les critères suivants pour la réalisation d'études de coûts des services de gros en utilisant la méthode de la Phase II au moment d'établir les tarifs de certaines composantes de services dégroupés :
 - Les coûts des services aux concurrents devraient être établis sur la base de l'ensemble des entreprises, en combinant la demande des ESLT et celle des concurrents, afin d'annuler tout avantage en matière de coûts dont bénéficieraient les ESLT en raison de leur capacité de titulaire.
 - Une majoration de 25 % pour l'établissement des tarifs de ces services devrait être imposée à titre de contribution aux coûts fixes et communs des ESLT.
14. Dans la décision de télécom 97-8, le Conseil a déterminé que tous les services essentiels d'une ESLT² seront assujettis au dégroupage et à la tarification obligatoires, et qu'il est approprié d'établir les tarifs pour les installations essentielles en fonction des coûts différentiels de la Phase II plus une majoration de 25 %.
15. Dans la décision de télécom 98-9, le Conseil a déterminé que les services de télécommunication d'accès haute vitesse (AHV) de gros, y compris l'Internet à large bande, fournis par les ESLT et les entreprises de câblodistribution seraient assujettis à des tarifs. En outre, dans la décision de télécom 99-8, le Conseil a ordonné aux entreprises de câblodistribution de déposer les études de coûts connexes basées sur la méthode d'établissement des coûts différentiels de la Phase II, comme établi dans la décision de télécom 79-16.

² Tel que défini dans la décision de télécom 97-8, pour être essentiel, une installation, une fonction ou un service doit répondre aux trois critères suivants : i) il est contrôlé par un monopole; ii) une entreprise de services locaux concurrente détermine que c'est une donnée nécessaire pour lui permettre de fournir des services; et iii) une entreprise de services locaux concurrente ne peut pas le reproduire sur le plan économique ou technique. Cette définition a ensuite été révisée dans la décision de télécom 2008-17.

16. Dans la décision de télécom 98-22, le Conseil a modifié sa façon de calculer la valeur d'installations et du matériel à la période de fin d'étude utilisée dans les études économiques réglementaires de la Phase II, adoptant la méthode de l'actualisation du potentiel de services, qui tient compte de la valeur temporelle de l'argent. Le Conseil a également approuvé les tarifs définitifs pour les composantes dégroupées du réseau local qui ont fait l'objet d'une approbation provisoire dans la décision de télécom 97-8, sur la base de la méthode de la Phase II.
17. Dans la décision de télécom 2000-745, le Conseil a déterminé qu'il est approprié de réduire le niveau de majoration utilisé dans les études économiques réglementaires de la Phase II de 25 % à 15 % pour tenir compte du fait que, dans un environnement local concurrentiel, les coûts fixes et communs des ESLT diminueront en raison d'une efficacité opérationnelle accrue due à l'externalisation, à l'automatisation accrue et à divers autres facteurs.
18. Dans la décision de télécom 2002-34, le Conseil a classé les services aux concurrents dans les catégories de services I et II. Les services de catégorie I comprennent tous les services essentiels, et le Conseil a déterminé que ces services seront tarifés sur la base des coûts différentiels de la Phase II plus une majoration de 15 %. Les services aux concurrents de catégorie II comprennent le reste des services aux concurrents, et les tarifs de ces services obligatoires seront basés sur le marché et dépendront de considérations qui s'ajoutent ou qui sont autres que des coûts différentiels de la Phase II.
19. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a révisé la définition de service essentiel et remplacé la définition énoncée dans la décision de télécom 97-8. Le Conseil a également établi une nouvelle structure du cadre de réglementation concernant les services de gros et a justifié la répartition des services clés dans chacune des six nouvelles catégories de services. Il a aussi déterminé, entre autres, les principes de tarification relatifs à chacune de ces catégories et les périodes d'élimination graduelle des services non essentiels qui doivent être éliminés.
20. Dans la politique réglementaire de télécom 2009-274, le Conseil a autorisé les ESLT à utiliser le facteur d'utilisation propre aux entreprises pour une installation particulière (ou un facteur d'utilisation de substitution pour une nouvelle installation ou une nouvelle technologie) aux fins de l'étude économique réglementaire de la Phase II, à condition que l'ESLT satisfasse à certaines conditions précisées dans la politique. Toutefois, le Conseil a également déterminé que les facteurs d'utilisation prescrits par le Conseil doivent être utilisés dans les études économiques réglementaires lorsque les facteurs d'utilisation propres aux entreprises mesurés ou ciblés ne remplissent pas les conditions prescrites, ne sont pas disponibles ou n'ont pas été permis.
21. Dans cette politique, le Conseil a également déterminé que lorsqu'une étude est mise à jour avant la fin de la période d'étude initiale précédente, les ESLT sont autorisées à inclure dans l'étude mise à jour toute partie non recouverte ou recouverte en trop des coûts de lancement inclus dans l'étude initiale.

22. Afin d'encourager les ESLT à continuer d'investir dans la technologie de la fibre jusqu'au nœud (FTTN)³, qui est nécessaire pour fournir de nouveaux services de gros à vitesse supérieure et qui exige d'importants investissements préalables, le Conseil a déterminé, dans la décision de télécom 2010-632, que les ESLT pouvaient inclure une majoration supplémentaire de 10 % sur les coûts différentiels de la Phase II lors du calcul des tarifs de ces nouveaux services à vitesse supérieure.
23. Dans la politique réglementaire de télécom 2011-703, le Conseil a approuvé deux méthodes différentes pour établir les tarifs des services AHV de gros obligatoires : i) le modèle de facturation en fonction de la capacité; et ii) le modèle de tarif fixe⁴. Le Conseil a également déterminé que les tarifs pour l'un ou l'autre modèle devraient être basés sur les coûts différentiels de la Phase II de la fourniture du service par chacune des grandes entreprises de téléphonie et de câblodistribution, plus une majoration raisonnable.
24. Dans la politique réglementaire de télécom 2015-326, le Conseil a déterminé que la méthode d'établissement des coûts de la Phase II, fondée sur une méthode d'établissement des coûts différentiels propres aux entreprises, restait appropriée lors de l'établissement des tarifs des services AHV de gros. Dans cette politique, le Conseil a également déclaré qu'afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques, il peut adopter d'autres méthodes d'établissement des coûts, au cas par cas et au besoin.
25. Dans cette politique, le Conseil a également déterminé ce qui suit :
- Toutes les majorations actuelles pour les services de gros obligatoires resteront inchangées et l'établissement de toute majoration supplémentaire pour les services de gros sera déterminé au cas par cas.
 - Les tarifs des services de gros traditionnels, définis comme les lignes locales dégroupées, les services de ligne d'abonné numérique non fournis sur les réseaux hybrides de fibre optique-cuivre de prochaine génération (p. ex. FTTN), et les services d'accès au réseau numérique propre aux concurrents basse vitesse

³ Dans le cadre de la technologie FTTN, un câble de fibre optique est posé jusqu'à une armoire centrale dans le quartier d'un client (c.-à-d. le nœud), où il est ensuite connecté aux locaux du client en utilisant le câblage en cuivre existant.

⁴ Selon le modèle de facturation en fonction de la capacité, les fournisseurs de services indépendants déterminent à l'avance la capacité dont ils auront besoin pour offrir des services de détail. Si la demande dépasse cette capacité, ils doivent gérer la capacité de leur réseau jusqu'à ce qu'ils en achètent davantage. Selon le modèle de tarif fixe, les fournisseurs de services indépendants paient un montant fixe par mois, indépendamment de l'utilisation.

(c.-à-d. les accès au réseau numérique propre aux concurrents DS-0 et DS-1)⁵ fournis par les entreprises titulaires seront gelés aux niveaux tarifaires existants (y compris les tarifs approuvés provisoirement).

26. Afin de rendre la méthode de la Phase II plus efficace et plus appropriée comparativement aux méthodes utilisées dans les politiques réglementaires de télécom 2011-703 et 2011-704 ainsi que dans la décision de télécom 2016-117, le Conseil a publié les directives suivantes à utiliser dans les études de coûts des services AHV de gros à l'avenir :
- Les tarifs des services AHV de gros devraient être établis par tranches de vitesses, de sorte que les fournisseurs de services AHV de gros puissent avoir la possibilité d'introduire de nouvelles vitesses de service à l'intérieur d'une tranche de vitesses déterminée sans avoir à déposer une étude de coûts associée.
 - Tout l'équipement dans la portion liée à l'accès du service ne devrait qu'inclure les coûts non liés à l'utilisation.
27. Dans l'ordonnance de télécom 2019-288, le Conseil a déterminé que la majoration supplémentaire de 10 % autorisée dans la décision de télécom 2010-632 lors de l'établissement des tarifs n'est plus appropriée pour les services AHV de gros des ESLT au moyen d'installations FTTN, étant donné la baisse importante du volume de nouvelles constructions FTTN des ESLT. Le Conseil a n'a pas permis l'application de cette majoration supplémentaire à l'avenir.
28. Dans la décision de télécom 2021-181, le Conseil a approuvé de façon définitive, avec certaines modifications, les tarifs des services AHV de gros groupés des entreprises titulaires qui étaient en vigueur provisoirement avant la publication de l'ordonnance de télécom 2019-288. Les modifications comprenaient la suppression de la majoration supplémentaire de 10 % pour les ESLT.

Services sans fil mobiles de gros

29. Une entreprise de services sans fil mobiles (ci-après entreprise de services sans fil) a besoin d'un spectre et d'un réseau sans fil mobile pour fournir des services sans fil mobiles. La concurrence dans le secteur des services sans fil profite à la société et à l'économie en fournissant des services de communication novateurs à des prix abordables.

⁵ Un DS-0 représente une voie permettant la transmission numérique à une vitesse de 56 kilobits par seconde, ce qui équivaut à un circuit téléphonique. Un DS-1 est une voie permettant la transmission numérique à une vitesse de 1,544 mégabits par seconde, ce qui équivaut à 24 circuits téléphoniques.

30. À partir du milieu des années 1990, le Conseil s'est abstenu de réglementer les services sans fil mobiles⁶. Par suite de cette abstention, les entreprises de services sans fil n'étaient pas tenues d'obtenir l'approbation préalable du Conseil pour les tarifs et les modalités de leurs services sans fil mobiles, y compris les services sans fil mobiles de gros.
31. Toutefois, dans la politique réglementaire de télécom 2015-177, le Conseil a déterminé qu'il était nécessaire de réglementer les tarifs que Bell Mobilité Inc. (Bell Mobilité), Rogers Communications Canada Inc. (RCCI) et TELUS Communications Inc. (TCI) [collectivement les entreprises nationales de services sans fil] facturent à d'autres entreprises canadiennes de services sans fil pour les services d'itinérance de gros fondés sur la technologie du système mondial de téléphonie mobile (GSM), principalement compte tenu des conclusions du Conseil selon lesquelles l'itinérance de gros ne fait pas l'objet d'un niveau de concurrence suffisant et que ces services sont essentiels.
32. Dans la décision de télécom 2017-56, le Conseil a déterminé qu'il s'abstiendrait, de manière définitive, d'approuver les ententes hors tarif pour les services d'itinérance de gros obligatoire, à compter de la date à laquelle les tarifs et les modalités pour les services d'itinérance de gros obligatoire sont approuvés de manière définitive.
33. Dans l'ordonnance de télécom 2018-99, le Conseil a approuvé les tarifs définitifs des services d'itinérance sans fil mobiles de gros. Le Conseil a fait remarquer que les conclusions qu'il a tirées dans l'ordonnance favoriseraient une concurrence durable fondée sur les installations sur le marché canadien des services sans fil mobiles et encourageraient les entreprises de services sans fil à investir davantage dans des réseaux de grande qualité, ce qui permettrait à toute la population canadienne d'avoir accès à des services plus abordables et novateurs.
34. Pour remédier au pouvoir de marché des services de détail et améliorer la concurrence en matière de services sans fil au Canada, le Conseil a, dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, rendu obligatoire la fourniture de services d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV) dotés d'installations, afin de permettre aux entreprises régionales de services sans fil admissibles d'utiliser les réseaux des entreprises titulaires pour desservir de nouvelles zones pendant qu'elles développent leurs réseaux. Les entreprises nationales de services sans fil étaient aussi obligées de mettre en œuvre l'itinérance transparente dans le cadre de leur service d'itinérance de gros pour éviter l'interruption des appels et des sessions de données lorsque les consommateurs se déplacent d'un réseau à l'autre. Le Conseil a aussi confirmé que sa politique d'itinérance de gros s'applique aux réseaux 5G pour aider à faire en sorte que la concurrence puisse continuer de croître en même temps que le marché des services sans fil mobiles évolue vers la 5G. Finalement, le Conseil a indiqué s'attendre à ce

⁶ Sauf en ce qui concerne les pouvoirs qui lui sont conférés en vertu de l'article 24 et des paragraphes 27(2), 27(3) et 27(4) de la *Loi sur les télécommunications (Loi)*.

que Bell Mobilité, RCCI, Saskatchewan Telecommunications (SaskTel) et TCI offrent et encouragent les forfaits à faible coût et à usage occasionnel à l'avantage de la population canadienne, surtout les utilisateurs à faible revenu et les aînés.

Méthode fondée sur le prix de détail minoré

35. En vertu de la méthode d'établissement des tarifs fondée sur le prix de détail minoré, les tarifs des services de gros réglementés, sont, en général, établis selon les tarifs de détail actuels pour des services semblables, moins un pourcentage prédéterminé.
36. Dans la décision de télécom 99-11, le Conseil a fait remarquer que les concurrents n'avaient toujours pas accès aux installations de télécommunication des entreprises de câblodistribution par l'interconnexion pour offrir des services Internet de détail. Le Conseil a donc déterminé qu'il est dans l'intérêt public d'obliger les entreprises de câblodistribution à offrir leurs services Internet à vitesse supérieure aux fins de la revente. Plus précisément, dans la décision de télécom 99-11, le Conseil a déterminé que toute entreprise de câblodistribution donnée est tenue de mettre à la disposition des fournisseurs de services Internet son service Internet de détail à vitesse supérieure aux fins de la revente à un tarif réduit de 25 % par rapport au tarif de détail le plus bas facturé par cette entreprise, dans la zone de desserte applicable, au cours d'une période d'un mois. Le Conseil a déterminé que l'obligation de revente resterait en vigueur jusqu'à ce que les entreprises de câblodistribution fournissent un accès Internet de tiers de gros au réseau de câble.
37. Dans l'ordonnance de télécom 2011-377, le Conseil a prescrit la méthode à utiliser par les ESLT et les entreprises de câblodistribution pour établir les tarifs provisoires des services AHV de résidence et d'affaires de gros.
38. Dans cette ordonnance, le Conseil a déterminé que les tarifs provisoires de ces services devraient être établis selon une méthode fondée sur le prix de détail minoré pour les raisons suivantes :
 - Il serait à la fois simple et rapide d'établir des tarifs provisoires fondés sur une méthode fondée sur le prix de détail minoré.
 - Établir des tarifs mensuels provisoires de l'accès mensuel de gros fondés sur des tarifs autonomes simplifierait le processus provisoire et réduirait la difficulté potentielle de quantifier les tarifs d'accès de détail les plus bas.
 - Un tarif fixe fournirait une certitude des prix et une simplicité administrative.
 - Étant donné que ces tarifs étaient provisoires, le risque d'interférer avec le libre jeu du marché était minime.
39. Dans cette ordonnance, le Conseil a établi les tarifs mensuels provisoires de l'accès haute vitesse de gros pour les vitesses équivalentes supérieures proposées par les ESLT et pour les points d'interconnexion groupés proposés par les entreprises de

câblodistribution en fonction de leurs tarifs de détail individuels respectifs, à l'exclusion des frais mensuels de modem, moins 35 % pour les services de résidence et moins 15 % pour les services d'affaires.

40. Dans la politique réglementaire de télécom 2015-177, le Conseil a rejeté l'utilisation d'une méthode d'établissement des prix de détail minoré au lieu de la méthode existante de la Phase II pour établir les tarifs des services d'itinérance de gros fournis par les entreprises nationales de services sans fil, pour les raisons suivantes :
- La prévalence de la tarification groupée (p. ex. pour les services Internet, de téléphonie résidentielle et sans fil mobiles) et des forfaits de services sans fil (p. ex. un tarif unique pour les services vocaux, de messagerie texte et de données) sur le marché de détail rendrait difficile d'établir, avec exactitude, un tarif approprié pour un service particulier.
 - La méthode fondée sur le prix de détail minoré nécessiterait de fréquents ajustements tarifaires en raison de la nature dynamique de la tarification des services de détail.
 - L'utilisation d'une méthode fondée sur les coûts pour établir les tarifs des services de gros apporterait une certitude quant aux prix dans le secteur des services sans fil et permettra aux entreprises nationales de services sans fil de récupérer leurs coûts et d'obtenir un rendement équitable du capital investi.
41. De même, dans la politique réglementaire de télécom 2015-326, le Conseil a déterminé que l'utilisation continue de la méthode de la Phase II pour l'évaluation des services de gros était appropriée et a rejeté d'autres solutions de rechange proposées pour l'établissement des coûts, telles que la méthode fondée sur le prix de détail minoré ou le modèle du concurrent efficace, pour les raisons suivantes :
- Aucun élément de preuve n'a été fourni pour suggérer que la méthode d'établissement des coûts différentiels aboutit à des tarifs qui ne sont pas justes et raisonnables.
 - Rien n'indique que l'élaboration d'autres méthodes d'établissement des coûts améliorerait l'efficacité réglementaire, étant donné que la méthode fondée sur le prix de détail minoré et le modèle du concurrent efficace comprennent tous deux l'évaluation d'éléments d'établissement des coûts litigieux qui feraient l'objet d'un examen et d'un débat approfondis.
 - L'adoption et la mise en œuvre d'autres méthodes d'établissement des coûts, telles qu'elles sont proposées, nécessiteraient des instances de suivi approfondies qui créeraient une incertitude inopportune sur les différents marchés.
42. Dans la décision de télécom 2016-67, le Conseil a ordonné à Bragg Communications Incorporated, exerçant ses activités sous le nom d'Eastlink

(Eastlink), de continuer à calculer les tarifs de son service Internet de détail à vitesse supérieure disponible pour la revente avec un tarif réduit de 25 % par rapport au tarif de son service Internet de détail, appliqué uniformément à tous les clients finals des concurrents, quelle que soit la durée de toute promotion pertinente qu'Eastlink offre à ses clients finals des services Internet de détail. La décision indiquait également que l'obligation d'Eastlink de fournir son service Internet de détail à vitesse supérieure pour la revente dans une zone donnée de son territoire de desserte dans les provinces de l'Atlantique cessera lorsqu'Eastlink fournira un service d'accès Internet de tiers dans cette zone conformément à un tarif approuvé.

Méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace

43. Selon la méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace, toutes les entreprises qui utilisent une technologie de réseau semblable dans des marchés géographiques similaires participeraient, avec les autres parties concernées, à l'élaboration d'un modèle unique s'appuyant sur la conception de réseau la plus efficace. Ce modèle serait ensuite utilisé pour établir des coûts de services de gros réglementés pour toutes les entreprises qui déploient une technologie semblable, en tenant compte des hypothèses relatives aux données propres aux entreprises.
44. Le Conseil n'a pas utilisé dans le passé la méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace pour établir les tarifs des services de télécommunication réglementés au Canada.

Méthode d'établissement des coûts par comptabilité

45. Avec la méthode d'établissement des coûts par comptabilité, les coûts propres aux entreprises seraient utilisés afin de créer des tarifs pour les services, avec une majoration appropriée. Les coûts des activités et des actifs seraient compris en se fondant uniquement sur ce qui est applicable selon le service à l'étude.
46. Bien que le Conseil ait déjà utilisé la méthode d'établissement des coûts par comptabilité lorsque les ESLT étaient assujetties à la réglementation sur le taux de rendement, il a rarement utilisé cette méthode directement pour estimer les coûts et établir les tarifs des services de gros individuels. Toutefois, le Conseil a utilisé les coûts comptables comme une donnée relative aux coûts précis dans certaines études économiques réglementaire de coûts de la Phase II lors de l'établissement des tarifs des services de gros, telle que l'utilisation de la valeur comptable nette comme substitut de la valeur marchande des actifs non fongibles⁷.

⁷ Les actifs non fongibles sont généralement des pièces d'équipement technologiques traditionnelles qui n'ont plus d'utilité pour les autres services fournis par l'entreprise.

Tarifs négociés commercialement

47. Dans le cadre de la négociation commerciale, les tarifs des services réglementés seraient établis en fonction de tarifs convenus d'un commun accord entre les fournisseurs de services de gros et leurs concurrents (individuellement ou en groupe), et le Conseil serait disponible pour résoudre toute dispute.
48. Dans le cas des services de gros pour lesquels il existe déjà des tarifs réglementés, le Conseil a, dans certaines situations, autorisé des fournisseurs de services de gros et leurs concurrents à conclure de nouvelles négociations privées pour établir des tarifs et des conditions de service qui sont différents des tarifs établis. Le Conseil a conclu, dans diverses décisions, que ces ententes hors tarif profiteront à la fois aux concurrents et aux consommateurs. Voici quelques exemples de conclusions du Conseil concernant la mise en œuvre d'ententes hors tarif :
- Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a établi un cadre réglementaire révisé pour les services de gros et a réparti ces services en six grandes catégories⁸. Dans cette décision, les ESLT et les entreprises de câblodistribution titulaires ont été autorisées à conclure des ententes hors tarif négociées⁹ avec des concurrents uniquement pour les services de gros dans la catégorie des « services non essentiels assujettis à l'élimination graduelle de la réglementation ».
 - Dans la politique réglementaire de télécom 2009-19, le Conseil a autorisé les entreprises titulaires à négocier des ententes hors tarif pour les services de gros essentiels conditionnels¹⁰ et les services non essentiels obligatoires et conditionnels¹¹, à condition que l'entreprise titulaire dépose l'entente négociée

⁸ Les six catégories de services de gros sont les suivantes : services essentiels, services essentiels conditionnels, services non essentiels obligatoires et conditionnels, services de bien public, services d'interconnexion et services non essentiels assujettis à l'élimination graduelle de la réglementation.

⁹ Les parties peuvent conclure des ententes à des tarifs et selon des modalités qui sont différents des tarifs approuvés par le Conseil, bien que les services sous-jacents restent réglementés.

¹⁰ Les services de gros essentiels conditionnels comprendraient des services tels que la ligne locale dégroupée et les installations d'accès au réseau numérique propre aux concurrents DS-0 et DS-1.

¹¹ Les services de gros non essentiels obligatoires et conditionnels comprendraient des services tels que la co-implantation et les services de liaison connexes, les lignes numériques à paires asymétriques groupées et les services d'accès Internet de tiers, ainsi que les services de ligne d'accès aux téléphones payants.

auprès du Conseil pour le dossier public¹². Le Conseil a déclaré qu'il était nécessaire de permettre l'examen public de telles ententes¹³.

- Dans la politique réglementaire de télécom 2012-359, le Conseil a ordonné aux titulaires de ne déposer qu'un résumé des ententes négociées dans le dossier public au lieu de déposer leurs ententes négociées pour les services de gros essentiels conditionnels et les services de gros non essentiels obligatoires et conditionnels.
49. Étant donné que les tarifs établis par le Conseil fourniraient un filet de sécurité pour ces arbitrages, la médiation et l'arbitrage du Conseil sont rarement utilisés pour résoudre les différends qui surviennent dans le cadre de négociations hors tarif.
50. Le Conseil fournit des services pour aider les parties à résoudre les différends liés à la *Loi sur la radiodiffusion* ou à la *Loi sur les télécommunications (Loi)*. Toutefois, avant que le Conseil n'accepte de résoudre de tels différends, les parties sont tenues de s'efforcer d'utiliser d'abord d'autres moyens pour résoudre leurs différends, par exemple par la médiation ou l'arbitrage d'un tiers privé et par des négociations bilatérales.
51. Dans les cas où les parties n'ont pas réussi à résoudre le différend par d'autres moyens, le Conseil appliquera son processus de règlement des différends tel qu'il est énoncé dans le bulletin d'information de radiodiffusion et de télécom 2019-184. Toutefois, ce processus ne s'applique que lorsque le différend est lié à la réglementation et à la surveillance du système canadien de radiodiffusion ou de télécommunications, et lorsque le règlement du différend ne nécessite pas de nouvelle politique ou de modification d'une politique existante.
52. Pour régler de tels différends, le Conseil peut adopter l'une des trois options suivantes, à condition que certains critères (décrits dans le bulletin d'information de radiodiffusion et de télécom 2019-184) soient satisfaites :
- Médiation assistée par le personnel : un processus confidentiel de résolution des différends, dans le cadre duquel le personnel du Conseil aide les parties à parvenir à une résolution mutuellement acceptable.
 - Arbitrage de l'offre finale : un processus public, réservé exclusivement aux différends de nature exclusivement pécuniaire, qui entraîne une décision

¹² Les renseignements qui permettraient d'identifier le client des services de gros de l'entreprise titulaire ou tout client de ce client des services de gros ne sont pas rendus publics.

¹³ Cette conclusion a été tirée pour répondre aux préoccupations concernant l'application du paragraphe 27(2) de la *Loi* relativement aux ententes hors tarif pour les services essentiels conditionnels et les services non essentiels prescrits et conditionnels.

exécutoire et au cours duquel un comité du Conseil agira à titre d'arbitre et choisira entre les offres finales avancées par les deux parties.

- Audience accélérée : un processus public pour les différends qui ne sont pas de nature exclusivement pécuniaire, qui peut être utilisée lorsque les parties en cause n'ont pas réussi à résoudre le différend au moyen de la médiation assistée par le personnel et dans laquelle le Conseil mettra en place des comités chargés de tenir de courtes audiences avec comparution.
53. Si un processus de médiation assistée par le personnel prend fin sans que toutes les questions relevées aient été résolues, le différend sera alors pris en compte dans le cadre d'arbitrage de l'offre finale, d'une audience accélérée ou à une autre instance du Conseil.
54. Dans le cadre d'arbitrage de l'offre finale, une fois que le comité d'arbitrage du Conseil a choisi l'une des offres intégralement, le Conseil rend sa décision. En outre, en vertu de l'article 62 de la *Loi*, les parties devraient accepter de ne pas demander la révision et la modification de la décision résultant de l'arbitrage de l'offre finale afin d'améliorer l'efficacité et l'efficacité des mécanismes de règlement des différends. Si un processus d'arbitrage de l'offre finale échoue, le Conseil peut proposer ou amorcer un autre mécanisme de règlement des différends.
55. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a déterminé que les entreprises nationales de services sans fil exerçaient un pouvoir de marché sur les marchés des services d'accès pour les ERMV de gros dans les territoires qu'elles desservent. Par conséquent, le Conseil a déterminé qu'il obligerait les titulaires à fournir un service d'accès de gros pour les ERMV dotés d'installations.
56. Le Conseil a également déterminé que les tarifs des services d'accès pour les ERMV de gros devaient être négociés commercialement entre les parties, avec l'arbitrage de l'offre finale du Conseil comme un recours en cas d'échec des négociations, pour les raisons exposées ci-dessous :
- Bien que les tarifs basés sur les coûts offrent un certain degré de certitude en ce qui concerne les tarifs et les modalités de service, le processus d'établissement des tarifs des services de gros peut être long et complexe. Un retard entraverait l'objectif principal qui est d'accélérer l'expansion concurrentielle des entreprises régionales de services sans fil en leur accordant un accès au réseau de gros pendant qu'elles développent et mettent à niveau leurs réseaux.
 - Les entreprises régionales de services sans fil, qui seraient les principales utilisatrices du service, sont des entreprises sophistiquées et préfèrent généralement des négociations commerciales à un taux tarifé.
 - Le processus d'arbitrage de l'offre finale est généralement approprié lorsqu'il n'y a qu'une seule question faisant l'objet d'un différend bilatéral. Des mesures incitatives sont fournies aux parties pour proposer un tarif juste et raisonnable,

parce que si elles proposent un tarif trop élevé ou trop bas, le Conseil peut adopter le tarif proposé par l'autre partie.

- Étant donné qu'il existe déjà un processus d'arbitrage de l'offre finale généralement approprié propre au Conseil (voir les paragraphes 17 à 33 du bulletin d'information de radiodiffusion et de télécom 2019-184), il n'est pas nécessaire de faire appel à un tiers pour agir en tant qu'arbitre.
57. De plus, le processus d'arbitrage de l'offre finale établi par le Conseil permet, dans des cas exceptionnels, de rejeter les deux offres lorsque ni l'une ni l'autre ne serait dans l'intérêt public. Une telle mesure de protection contribue également à faire en sorte que le processus aboutisse finalement à un tarif juste et raisonnable pour le service.
58. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a également déterminé que les parties pourraient conclure des ententes hors tarif si elles le souhaitent. Toute entente de ce type doit être déposée auprès du Conseil, une fois conclue, à titre indicatif.

Avis de consultation de télécom 2020-131

59. Les services de gros sont les services que les entreprises de télécommunication se fournissent entre elles. Ces services font partie intégrante du développement global d'un système de télécommunication canadien concurrentiel.
60. La fourniture de services de gros soutient principalement la concurrence sur divers marchés de services de détail en permettant aux concurrents d'accéder à certaines installations de télécommunication et à certaines composantes de réseau des ESLT et des entreprises de câblodistribution, de sorte que les concurrents puissent fournir leurs propres services aux consommateurs.
61. Le Conseil établit les tarifs des services de gros afin de faciliter la concurrence entre les fournisseurs de services et de promouvoir des services novateurs et des prix abordables pour la population canadienne, tout en faisant en sorte que les tarifs soient justes et raisonnables.
62. L'établissement des tarifs des services de gros peut avoir une incidence significative sur le marché des services de télécommunication, et la fourniture de services de gros à des tarifs appropriés est un aspect important de l'établissement et du maintien d'un environnement concurrentiel dans le secteur des télécommunications au Canada. Étant donné l'importance de faire en sorte que de tels tarifs soient justes et raisonnables et de répondre aux préoccupations récemment soulevées par diverses parties quant à la pertinence de la méthode actuelle d'établissement des tarifs, le Conseil a publié, le 24 avril 2020, l'avis de consultation de télécom 2020-131 dans lequel il a invité les intéressés à cerner les enjeux associés à la méthode d'établissement des tarifs pour les services de télécommunication de gros au Canada. Le Conseil a affirmé que l'avis de

consultation visait à établir un processus d'établissement des tarifs plus transparent et plus efficace pour les services de gros réglementés, tout en faisant en sorte que les tarifs ainsi établis soient justes et raisonnables.

63. Le Conseil a reçu des interventions des parties suivantes :

- Bell Canada; Bell Mobilité; Norouestel Inc.; et Télébec, Société en commandite (collectivement Bell et autres); SaskTel; et TCI (ci-après collectivement appelées ESLT);
- Cogeco Communications inc. (Cogeco); Eastlink; Québecor Média inc., au nom de Vidéotron ltée; RCCI; et Shaw Communications Inc. (ci-après collectivement appelées entreprises de câblodistribution);
- Allstream Business Inc.; Distributel Communications Limited; Mobilexchange Ltd.; les Opérateurs de réseaux concurrentiels Canadiens; SSi Canada; TekSavvy Solutions Inc.; Xplornet Communications Inc.; et Xplore Mobile Inc. (ci-après collectivement appelées concurrents);
- la British Columbia Broadband Association;
- le Bureau de la concurrence;
- l'Independent Telecommunications Providers Association;
- l'Aboriginal Council of Winnipeg; la section manitobaine de l'Association des consommateurs du Canada; et Winnipeg Harvest (collectivement la coalition manitobaine);
- la PSBN Innovation Alliance;
- le Centre pour la défense de l'intérêt public (CDIP);
- des particuliers.

64. Le processus public a fermé le 27 novembre 2020.

Questions

65. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a sollicité des observations sur les questions suivantes afin de l'aider à établir un processus d'établissement des tarifs pour les services de gros réglementés transparent et efficace, qui aboutit à des tarifs justes et raisonnables.

- Quelle est la méthode appropriée pour l'établissement des tarifs des services de gros?

- La même méthode d'établissement des tarifs devrait-elle être utilisée pour tous les services de gros?
- La même méthode d'établissement des tarifs des services de gros devrait-elle être utilisée par toutes les entreprises qui offrent des services de gros réglementés?
- En fonction de l'option choisie, le Conseil devrait-il aider les entreprises à acquérir et à maintenir des connaissances concernant la méthode d'établissement des tarifs des services de gros et des attentes du Conseil concernant le processus d'établissement des tarifs des services de gros? Dans l'affirmative, comment le Conseil devrait-il aider les entreprises à cet égard?
- Comment les changements de technologie seraient-ils pris en compte dans le processus d'établissement des tarifs des services de gros?
- Si la méthode d'établissement des tarifs des services de gros réglementés devait changer, comment une telle transition se produirait-elle?
- Existe-t-il des méthodes qui pourraient être utilisées pour créer un processus d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace?
- Autres questions

Quelle est la méthode appropriée pour l'établissement des tarifs des services de gros?

66. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a proposé cinq méthodes différentes qui pourraient potentiellement être utilisées pour déterminer les tarifs des services de gros et a invité les parties à l'instance à fournir leur avis en faveur ou à l'encontre de chacune de ces méthodes.
67. Les méthodes d'établissement des tarifs des services de gros proposées par le Conseil étaient les suivantes :
- l'utilisation continue de la méthode existante de la Phase II;
 - l'adoption d'une méthode fondée sur des tarifs négociés commercialement;
 - l'adoption d'une méthode d'établissement des tarifs fondée sur le prix de détail minoré;
 - l'adoption d'une méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace;
 - l'adoption d'une méthode d'établissement des coûts par comptabilité.

68. Le Conseil a également invité les parties à fournir des observations sur la manière dont chacune des méthodes indiquées ci-dessus i) aurait une incidence sur l'efficacité et la transparence du processus d'établissement des tarifs des services de gros; et ii) serait conforme avec le contexte établi par les articles 27 et 47 de la *Loi*, l'article 7 des objectifs stratégiques et les Instructions¹⁴ de 2006¹⁵ et de 2019¹⁶.
69. Certaines des entreprises de câblodistribution ont proposé une méthode hybride d'établissement des tarifs des services AHV de gros. Selon cette proposition, les tarifs des services AHV dépassant un certain seuil de vitesse seraient soumis à une négociation commerciale, tandis que les tarifs des services AHV inférieurs à ce seuil de vitesse seraient établis par le fournisseur de services, sous réserve des contraintes fixées dans le cadre d'un modèle d'évaluation tarifaire (une variante du modèle fondé sur le prix de détail minoré).
70. Les positions des parties pour chacune des méthodes d'établissement des tarifs proposées par le Conseil sont énoncées ci-dessous, suivies de l'analyse du Conseil.

Utilisation continue de la méthode existante de la Phase II

71. La méthode de la Phase II est une méthode de calcul des coûts différentiels axée sur l'avenir établie à l'origine par le Conseil dans la décision de télécom 79-16 pour estimer les coûts causals associés à la fourniture de nouveaux services de télécommunication. La méthode a été modifiée par la suite dans diverses décisions et lettres du personnel du Conseil, et elle est actuellement utilisée pour estimer les coûts causals associés aux services nouveaux et existants. En vertu de cette méthode, les tarifs d'un service de gros seraient établis en ajoutant une majoration aux coûts différentiels du service, à titre de contribution aux coûts fixes et communs de l'entreprise.

Positions des parties

72. Dans leurs mémoires, la majorité des concurrents, ainsi que le CDIP et d'autres intervenants ont soutenu l'utilisation continue de la méthode de la Phase II pour établir les tarifs des services de gros. Les ESLT et les entreprises de

¹⁴ Les Instructions de 2006 et de 2019 étaient en vigueur au moment de la publication de l'avis de consultation de télécom 2020-131. Elles ne sont plus en vigueur. Le 13 février 2023, le ministère de l'Industrie (également connu sous le nom d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada) a publié les Instructions de 2023 (*Décret donnant au CRTC des instructions sur une approche renouvelée de la politique de télécommunication*, DORS/2023-23, 13 février 2023) à l'intention du Conseil, qui remplace les Instructions de 2006 et de 2019.

¹⁵ *Décret donnant au CRTC des instructions relativement à la mise en œuvre de la politique canadienne de télécommunication*, DORS/2006-355, 14 décembre 2006

¹⁶ *Décret donnant au CRTC des instructions relativement à la mise en œuvre de la politique canadienne de télécommunication pour promouvoir la concurrence, l'abordabilité, les intérêts des consommateurs et l'innovation*, DORS/2019-227, 17 juin 2019

câblodistribution (collectivement les fournisseurs de services de gros) étaient généralement opposés à cet avis.

73. Les fournisseurs de services de gros ont indiqué que les tarifs des frais de service et des services 9-1-1 de prochaine génération pourraient continuer à être établis en utilisant la méthode de la Phase II, étant donné qu'il est plus facile d'établir des tarifs et qu'ils ne sont pas soumis à des principes controversés tels que le calcul des coûts relatifs à la capacité. Toutefois, ces parties ont également indiqué que, pour la plupart des autres services qu'elles fournissent, l'utilisation continue de la méthode de la Phase II pour établir les tarifs n'est pas appropriée pour les raisons suivantes :

- Ces dernières années, la méthode de la Phase II a abouti à des coûts inférieurs aux coûts causals de la fourniture du service.
- La mise en œuvre de la méthode de la Phase II est devenue difficile, controversée, nécessitant beaucoup de ressources et propice à d'importants retards.
- Certains des problèmes liés à la méthode de la Phase II ne peuvent pas être facilement corrigés.
- Le principe du calcul des coûts relatifs à la capacité dans la méthode de la Phase II, qui suppose la stabilité du réseau, n'est plus valable étant donné le rythme récent d'innovation et de changement dans les réseaux (p. ex. les coûts d'installation de réseau sont actuellement principalement déterminés par le déploiement de nouvelles fonctions et non par la croissance du trafic comme on le supposait auparavant).
- Le calendrier actuel pour l'établissement des tarifs définitifs des services de gros réglementés est inefficace et prend du temps, ce qui rend difficile la planification et l'exploitation dans des circonstances lorsque ces tarifs définitifs ne sont pas connus.

74. Les parties favorables à l'utilisation continue de la méthode de la Phase II ont indiqué qu'elle reste fondamentalement saine et solide et qu'elle intègre les outils méthodologiques nécessaires pour calculer des tarifs justes et raisonnables basés sur les coûts. À l'appui de la méthode de la Phase II, ces parties ont également présenté ce qui suit :

- La méthode de la Phase II reflète le principe de causalité des coûts, s'appuie sur des coûts différentiels prospectifs, utilise une technologie de croissance, s'occupe des installations qui sont partagées avec d'autres services et permet une majoration pour le recouvrement des coûts fixes et communs.
- L'évaluation de la capacité des installations communes est réalisée par l'utilisation d'une méthode d'établissement des coûts relatifs à la capacité bien développée (lorsque l'établissement des coûts relatifs à la capacité n'est, par

définition, pas approprié, la méthode de la Phase II utilise des facteurs de coûts du capital propres aux entreprises).

- La méthode de la Phase II permet d'inclure les coûts propres aux entreprises, est neutre sur le plan technologique et prévoit l'établissement des coûts des installations distinctes et communes.
- Les problèmes liés à l'utilisation de la méthode de la Phase II, tels qu'ils sont soulevés par les fournisseurs de services de gros, ont été causés en raison du fait qu'ils n'ont ni tenu compte des directives du Conseil et dans leur Manuel, ni des décisions antérieures pertinentes.
- Les propositions de certains fournisseurs de services de gros en vue de poursuivre l'utilisation de la méthode de la Phase II pour certains services et à utiliser de nouvelles méthodes de tarification pour d'autres services obligeraient toutes les parties à maintenir la méthode de la Phase II tout en assumant simultanément le fardeau de ressources supplémentaires pour introduire et maintenir de nouvelles méthodes d'établissement des tarifs.
- Au cours des trois dernières années, les organismes de réglementation nationaux de l'Union européenne ont régulièrement utilisé des méthodes fondées sur les coûts différentiels à long terme, telles que la méthode de la Phase II, pour réglementer les tarifs des services de gros pour l'accès aux technologies de nouvelle génération, y compris la fibre optique.
- Lorsqu'elle est appliquée de manière neutre, objective et rationnelle, la méthode de la Phase II constitue le meilleur moyen de garantir que les propriétaires d'installations sont rémunérés équitablement.
- Les questions soulevées par les parties qui étaient opposées au maintien de la méthode de la Phase II, tels que la complexité, le temps requis pour rendre les tarifs définitifs et l'inclusion de coûts appropriés, surviendraient également avec toute autre méthode d'établissement des tarifs obligatoire.

Adoption d'une méthode fondée sur des tarifs négociés commercialement

75. Dans le cadre d'une méthode négociée commercialement, les tarifs des services de gros réglementés seraient établis en fonction de tarifs mutuellement convenus entre les fournisseurs de services de gros et les concurrents, soit individuellement ou en groupe. Le Conseil est disponible pour la médiation et les négociations échouées peuvent être résolues à l'aide d'un arbitrage de l'offre finale.

Positions des parties

76. Les fournisseurs de services de gros ont indiqué qu'ils préféreraient avant tout l'adoption de tarifs négociés commercialement comme méthode d'établissement de la majorité des tarifs des services de gros. Ils ont ajouté que le processus existant des ententes hors tarif a démontré le succès des négociations commerciales et de la

compétitivité du marché des services de gros. Ils ont présenté les arguments suivants en faveur d'une méthode négociée pour l'établissement des tarifs des services de gros :

- Une méthode négociée pour l'établissement des tarifs des services de gros permet de mieux répondre aux besoins propres des concurrents, d'inclure uniquement les intéressés dans le processus d'établissement des tarifs et de réduire au minimum la réglementation inutile.
- Cette méthode permettrait d'utiliser n'importe quelle méthode pour soutenir le calcul des tarifs des services de gros et n'exigerait pas des parties qu'elles produisent et analysent des quantités importantes de données.
- Une méthode négociée d'établissement des tarifs réduirait les obstacles à la participation au processus d'établissement des tarifs des services de gros, étant donné que la négociation commerciale est simple, qu'elle ne nécessite qu'un minimum de connaissances spécialisées et qu'elle tire parti de l'expérience existante des concurrents en matière de négociation, et étant donné que l'expérience en matière de négociation est courante dans l'ensemble de l'industrie.
- Une méthode négociée d'établissement des tarifs permettrait de promouvoir et de renforcer la concurrence puisque les concurrents seraient en mesure de négocier avec plusieurs fournisseurs de services de gros, reflétant ainsi le résultat d'un marché concurrentiel qui peut produire des résultats optimaux d'un point de vue économique.
- Cette méthode permettrait également de récupérer les coûts de la fourniture du service et d'encourager les investissements efficaces nécessaires à l'innovation.
- Une méthode d'arbitrage de l'offre finale en matière de règlement des différends permettrait de régler par la médiation les négociations dans lesquelles les parties ne parviennent pas à se mettre d'accord et d'offrir une méthode d'établissement des tarifs des services de gros plus équitable, plus simple, moins coûteuse et plus transparente que toutes les autres méthodes d'établissement des tarifs des services de gros cernées dans le cadre de la présente instance.
- La médiation et la méthode d'arbitrage de l'offre finale en matière de règlement des différends réduiraient au minimum l'inégalité du pouvoir de négociation et favoriseraient les négociations commerciales fructueuses. L'adoption des lignes directrices existantes de l'arbitrage de l'offre finale en matière de règlement des différends réduirait également au minimum la période de transition et entraînerait une méthode transparente.
- La méthode négociée d'établissement des tarifs des services de gros favoriserait un libre jeu du marché et promouvrait les objectifs stratégiques, tels que la connectivité des collectivités rurales et éloignées et l'accès abordable aux

vitesse de prochaine génération, en établissant la stabilité et la prévisibilité réglementaires qui soutiendront les programmes d'investissement pluriannuels dans l'infrastructure numérique du Canada.

77. Plusieurs parties, dont les concurrents, le CDIP et la coalition manitobaine se sont opposées à l'utilisation de négociations commerciales pour établir les tarifs des services de gros pour les raisons suivantes :
- Tout tarif de services de gros établi par voie de négociation est susceptible d'être plus favorable au fournisseur de services de gros et défavorable aux concurrents en raison de l'inégalité des moyens de négociation, y compris :
 - l'asymétrie des renseignements, tels que les coûts pour fournir le service, les ententes tarifaires avec d'autres parties, les changements de technologie et les améliorations associées de la productivité;
 - un manque de transparence;
 - un manque de concurrence de la part des fournisseurs de services de gros;
 - le fait que les concurrents sont davantage incités à négocier rapidement puisque l'entente est une condition préalable à la fourniture de services.
 - La négociation des ententes hors tarif existantes peut être conflictuelle.
 - Dans le cadre de la méthode négociée d'établissement des tarifs des services de gros, les fournisseurs de services de gros sont incités à ne pas conclure d'ententes qui réduiraient leurs profits en dessous du montant qu'ils obtiendraient s'ils ne concluaient pas l'entente.
 - Une intervention réglementaire peut s'avérer nécessaire pour garantir que les négociations relatives à l'introduction de nouveaux services de détail soient menées à bien en temps opportun.
 - La négociation par groupes de concurrents rendrait difficile la conclusion d'ententes, car il est difficile d'évaluer les exigences de chaque concurrent séparément.
 - L'élaboration d'un processus entièrement nouveau d'établissement des tarifs des services de gros en fonction de la négociation commerciale, tout en supprimant le filet de sécurité existant des tarifs des services de gros établis à l'aide de la méthode d'établissement des coûts de la Phase II, ne serait une méthode ni productive ni proportionnelle et efficace, et entraînerait une incertitude réglementaire.
 - Une méthode négociée d'établissement des tarifs n'est pas appropriée dans un marché où de nombreux concurrents négocient avec de multiples fournisseurs de services de gros pour de multiples services.

- Le règlement des différends en matière d'arbitrage de l'offre finale prend du temps, car il intervient indépendamment des négociations commerciales bilatérales.

Adoption d'une méthode d'établissement du tarif fondée sur le prix de détail minoré

78. Dans le cadre de la méthode fondée sur le prix de détail minoré, les tarifs des services de gros réglementés seraient déterminés en fonction des tarifs des services de détail en vigueur pour des services similaires, moins un montant en fonction soit d'un pourcentage prédéterminé, soit des coûts évitables, définis comme les coûts qu'un fournisseur de services de gros a évité en n'ayant pas à fournir le service aux consommateurs des services de gros, et propre à chaque service.

Positions des parties

79. Très peu de parties ont soutenu l'utilisation d'une méthode fondée sur le prix de détail minoré pour établir les tarifs des services de gros. Mobilexchange Ltd. et Xplonet Communications Inc. étaient favorables à l'utilisation de cette méthode pour des services sans fil précis. D'autres parties, bien qu'elles ne promeuvent pas l'utilisation de la méthode fondée sur le prix de détail minoré, a souligné les avantages suivants de cette méthode :

- La méthode fondée sur le prix de détail minoré serait simple, moins coûteuse que d'autres méthodes d'établissement des tarifs des services de gros ou que de nouvelles méthodes fondées sur les coûts, et ne nécessiterait pas de connaissances approfondies de la part des participants.
- Cette méthode serait moins lourde pour les parties puisqu'elle n'obligerait pas les fournisseurs de services de gros à concevoir et à construire des modèles de réseau complexes pour produire des prévisions de la demande à l'avenir, ni à avoir des connaissances techniques, économiques et comptables spécialisées en matière de services de télécommunication.
- L'utilisation de cette méthode éliminerait la nécessité de longues instances réglementaires pour tenir compte des changements apportés aux différentes données et hypothèses d'établissement des coûts.
- Les tarifs des services de gros seraient basés sur les tarifs du marché, qui sont entièrement visibles pour toutes les parties, ce qui rendrait la méthode d'établissement des tarifs transparente.
- Cette méthode permettrait de modifier les tarifs des services de détail et de gros pour refléter les conditions du marché de détail sans que les fournisseurs de services de gros aient à déposer des études de coûts mises à jour.

80. La majorité des parties était opposée à l'adoption de la méthode fondée sur le prix de détail minoré pour l'établissement des tarifs des services de gros. Elles ont présenté la justification suivante :
- La méthode d'établissement des coûts fondée sur le prix de détail minoré, entraînerait une incertitude réglementaire, étant donné qu'il faudrait développer et affiner les processus s'ils devaient être largement utilisés.
 - Cette méthode n'accroîtrait pas ou n'améliorerait pas l'efficacité réglementaire en raison de préoccupations fondamentales telles que la détermination des services de détail équivalents et des services de gros correspondants et la détermination des coûts évitables qui sont litigieux et dont la résolution prendra du temps.
 - La détermination d'un tarif des services de détail approprié serait très complexe. Il serait difficile d'établir avec précision le tarif des services de détail approprié lorsque les prix des services de détail changent fréquemment en raison d'importantes activités de regroupement et de réduction.
 - La détermination des coûts évitables pour chaque service de détail équivalent serait complexe, prendrait du temps et nécessiterait une grande mobilisation de ressources. Les tarifs des services de détail et les coûts évitables devraient être rétablis régulièrement, ce qui entraînerait des mises à jour continues, coûteuses et inefficaces.
 - La méthode fondée sur le prix de détail minoré pourrait permettre aux fournisseurs de services de gros d'influencer les autres fournisseurs de services pour qu'ils augmentent leurs tarifs des services de détail.
 - Cette méthode exigerait que les tarifs des services de gros changent à la même fréquence que les tarifs des services de détail, ce qui serait fastidieux et pourrait potentiellement restreindre les comportements concurrentiels de tous les fournisseurs de services en raison de la vitesse à laquelle les prix et les autres éléments de service changent sur le marché de détail.
 - Les tarifs des services de gros établis selon la méthode fondée sur le prix de détail minoré ne seraient pas utiles dans six mois ou moins en raison des changements possibles des coûts évitables au cours de cette période.
 - La méthode fondée sur le prix de détail minoré entraîne une imprévisibilité de la structure des coûts et une fluctuation des coûts pour les clients des services de gros.
 - Cette méthode ne permettrait pas de recouvrer les coûts et éliminerait les incitations aux promotions et aux rabais si le tarif des services de détail était basé sur le tarif des services de détail le plus bas sur le marché à tout moment. En outre, en ce qui concerne l'établissement des tarifs des services de gros pour

les services Internet, la méthode pourrait ne pas permettre de recouvrer les coûts à mesure que l'utilisation d'Internet augmente et des frais distincts à l'utilisation seraient nécessaires pour s'assurer que les concurrents contribuent aux investissements.

- Les fournisseurs de services de gros choisiront probablement de ne pas réduire leurs tarifs des services de détail, car cela entraînerait automatiquement une baisse des tarifs des services de gros, ce qui conduirait à un cercle vicieux où il faudrait choisir entre perdre des parts de marché au profit d'autres fournisseurs de services de gros et de concurrents ou vendre le service à perte.

Adoption de la méthode axée sur le modèle d'exploitant le plus efficace

81. Selon la méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace, tous les fournisseurs de services utilisant une technologie de réseau semblable dans des marchés géographiques similaires participeraient, avec les autres parties concernées, à l'élaboration d'un modèle d'établissement de coûts unique s'appuyant sur la conception de réseau la plus efficace. Le modèle serait élaboré à l'aide de la méthode de la Phase II ou d'une méthode d'établissement des coûts différentiels à long terme similaire. Ce modèle serait ensuite utilisé pour établir des tarifs de service de gros réglementés pour toutes les entreprises qui déploient une technologie semblable, en tenant compte des hypothèses relatives aux données propres aux entreprises.

Positions des parties

82. Seulement SSi Canada a soutenu l'utilisation de la méthode axée sur le modèle d'exploitant le plus efficace comme méthode principale pour établir les prix des services de gros, arguant ce qui suit :
 - La méthode axée sur le modèle d'exploitant le plus efficace pour établir les tarifs favoriserait la certitude des tarifs, car les tarifs des services de gros seraient basés sur des coûts différentiels et prospectifs.
 - Développée correctement, cette méthode pourrait reconnaître des marchés géographiques similaires et des technologies de réseau similaires lors de l'établissement des tarifs des services de gros.
 - Cette méthode de tarification peut permettre d'établir le modèle des coûts des services de gros le moins coûteux pour les titulaires, ce qui se traduit par des prix des services de gros plus bas pour les clients des services de gros. En outre, une fois le modèle établi, sa mise à jour régulière peut être relativement simple par rapport aux méthodes basées sur les coûts historiques.
 - Cette méthode pourrait accélérer le processus d'établissement des tarifs des services de gros, étant donné qu'un seul modèle d'établissement des coûts serait utilisé pour établir les tarifs des services de gros. Elle permettrait également aux intéressés de participer au processus d'établissement des tarifs.

83. La majorité des parties n'a pas soutenu la méthode axée sur le modèle d'exploitant le plus efficace pour l'établissement des tarifs des services de gros, pour les raisons suivantes :

- Cette méthode ne promet pas d'améliorer les retards d'établissement des tarifs des services de gros et conduirait à un processus complexe, litigieux et coûteux.
- La méthode axée sur le modèle d'exploitant le plus efficace est complexe à mettre en œuvre étant donné qu'il y a très peu de points communs entre les fournisseurs de services de gros en raison de la diversité géographique du Canada et de l'utilisation de différentes technologies et configurations de réseau par les entreprises.
- Cette méthode nécessite des données importantes et des mécanismes de rajustement pour tenir compte des différences entre chaque entreprise, y compris les structures de coûts propres aux entreprises, les données technologiques, la densité de la clientèle, la composition de la clientèle et les conditions de la demande. Sans ces ajustements propres aux entreprises, les entreprises n'auront aucun contrôle sur leurs tarifs puisque ceux-ci seront fondés sur les performances théoriques d'autres entreprises similaires et non sur les coûts réels ou prospectifs d'une entreprise donnée.
- Il serait difficile d'acquérir et de conserver le talent interne pour construire, soutenir et maintenir un tel modèle.
- Cette méthode nécessiterait que les organismes de réglementation comprennent et déterminent les moyens les plus efficaces de déployer les différentes technologies.
- Une méthode unique ne permet pas de déterminer les coûts liés à la diversité des services de gros offerts par les entreprises et des types de réseaux qu'elles déploient.
- Cette méthode devrait être complétée par d'autres méthodes d'établissement des tarifs des services de gros pour les services qui n'ont pas de composantes de réseau, telles que les frais de service.

Adoption d'une méthode d'établissement des coûts par comptabilité

84. Une méthode d'établissement des coûts par comptabilité utiliserait des systèmes de comptabilité et d'établissement des coûts par activité¹⁷ pour établir les tarifs des services. Le modèle serait fondé sur les renseignements disponibles pour chaque

¹⁷ L'établissement des coûts par activité est une méthode d'établissement des coûts qui attribue les frais généraux et les coûts indirects aux produits et services connexes. Cette méthode d'établissement des coûts reconnaît la relation entre les coûts, les activités de frais généraux et les produits.

entreprise sur une base annuelle, et les résultats pourraient faire l'objet de vérifications prévues au besoin. Selon cette méthode, les entreprises devraient mettre à jour leurs tarifs pour les services de gros sur une base annuelle en utilisant les derniers renseignements comptables.

Positions des parties

85. Aucune des parties n'a soutenu l'adoption d'une méthode d'établissement des coûts par comptabilité pour établir les tarifs des services de gros, pour les raisons suivantes :

- Une méthode d'établissement des coûts par comptabilité ne se concentre pas sur les plans d'action futurs, qui comprennent les investissements et les améliorations de la productivité. Cette méthode n'inciterait pas non plus à investir dans des technologies novatrices.
- Étant donné que les coûts comptables ne reflètent pas le coût marginal de la fourniture du service, de tels coûts ne reflètent pas fidèlement le coût économique sous-jacent de la fourniture de services de gros et pourraient aboutir à des marchés inefficaces.
- Selon cette méthode, des facteurs de répartition seraient nécessaires pour assigner des coûts comptables des installations partagées aux services individuels, un processus complexe et fastidieux. Une telle méthode ne permettrait pas d'estimer les coûts qui sont liés à la fourniture d'un service, et les fournisseurs de services de gros seraient incités à utiliser les facteurs de répartition de la manière la plus avantageuse pour eux.
- Bien qu'une méthode d'établissement des coûts par activité puisse être utilisée pour affecter les dépenses à des services individuels, cette méthode présente les inconvénients suivants : i) l'établissement des coûts par activité est très complexe et nécessite des ajustements importants, des annexes explicatives et des processus détaillés pour estimer les coûts causals; ii) l'établissement des coûts par activité ne peut pas être utilisé pour déterminer les dépenses en immobilisations associés à un service individuel; et iii) tous les fournisseurs de services de gros n'ont pas développé un système d'établissement des coûts par activité.
- Selon cette méthode, les changements des renseignements comptables ou des classifications rendraient plus complexe la mise à jour des tarifs annuels et pourraient entraîner la tenue d'un ensemble unique de documents comptables qui ne seraient nécessaires que pour répondre aux exigences réglementaires.
- Les mises à jour annuelles obligatoires et les vérifications prévues des prix établis à l'aide d'une méthode d'établissement des coûts par comptabilité conduiraient à un processus lourd, inefficace, long et coûteux, car de telles mises

à jour nécessiteraient des processus réglementaires formels, y compris un long processus d'interrogation.

- L'utilisation d'une méthode d'établissement des coûts par comptabilité nécessiterait probablement l'élaboration d'un manuel décrivant la méthode d'allocation des coûts, y compris une éventuelle supervision externe, ce qui aboutirait finalement au même niveau de complexité que l'utilisation de la méthode de la Phase II.

Adoption d'une méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire

86. La méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire proposée par les entreprises de câblodistribution est une variante de la méthode de tarification sur le prix de détail minoré pour établir les tarifs des services AHV de gros réglementés en dessous d'un certain seuil de vitesse, tel que 50 ou 100 mégabits par seconde. Ce modèle utiliserait les tarifs des services de gros proposés par un fournisseur de services de gros et ajouterait les coûts propres aux entreprises encourus pour fournir les services au client des services de détail, tels que la facturation et le marketing. Le modèle d'évaluation tarifaire détermine, en utilisant tous les services sous le seuil de vitesse, si le fournisseur de services de gros aurait un taux de rendement raisonnable s'il vendait les services aux tarifs des services de détail. Si l'évaluation est réussie, alors, par procuration, un concurrent efficace serait en mesure d'opérer et d'obtenir un taux de rendement raisonnable pour ces services également.
87. Ce modèle serait soumis à des vérifications périodiques du Conseil afin de garantir que les données utilisées sont exactes et vérifiables.

Positions des parties

88. Les entreprises de câblodistribution favorables à l'utilisation du modèle d'évaluation tarifaire dans le cadre d'une méthode hybride pour l'établissement des tarifs des services de gros ont présenté les arguments suivants :
- Cette méthode permettrait aux fournisseurs de services de gros d'établir leurs propres tarifs des services AHV de gros, le cas échéant.
 - Le gabarit du modèle d'évaluation tarifaire est simple à utiliser, facile à remplir et à valider à l'aide de coûts vérifiables.
 - Le processus d'établissement des tarifs serait simple puisque les fournisseurs de services de gros seraient autorisés à déposer simplement un tarif pour chaque service AHV de gros disponible.
 - Cette méthode prévoirait un processus de vérifications continues plutôt que les études de coûts compliquées requises dans le cadre d'autres méthodes.
 - La méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire tient compte des coûts propres aux fournisseurs de services de gros puisqu'elle est basée sur les coûts

réels du fournisseur de services de gros pour la fourniture du service de détail. De tels coûts, ainsi que les tarifs des services de détail accessibles au public utilisés dans le modèle, sont faciles à collecter et à vérifier.

- Toutes les données utilisées peuvent faire l'objet d'une vérification externe périodique afin de garantir la conformité avec les paramètres généraux du modèle d'évaluation tarifaire.
- Cette méthode d'établissement des tarifs encouragerait les investissements des fournisseurs de services de gros, y compris l'expansion dans les zones rurales, étant donné que les fournisseurs de services de gros ne couraient pas le risque d'une incertitude réglementaire continue et de menaces potentielles de tarifs inférieurs aux coûts.

89. Quelques parties, y compris Bell et autres, le Bureau de la concurrence et TekSavvy Solutions Inc., étaient opposées à l'adoption de la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire pour l'établissement des tarifs des services de gros. Elles ont présenté les arguments suivants :

- Cette méthode présente des inconvénients similaires à ceux associés à celle du prix de détail minoré.
- La méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire est menée globalement sur un ensemble complet de services. Cela permet aux fournisseurs de services de gros la compression de leurs marges pour leurs services les plus rentables tout en maintenant les marges des services de détail à un niveau élevé pour les services moins rentables, ce qui a une incidence négative sur la concurrence.
- L'adoption de cette méthode pour établir les tarifs des services de gros limiterait la concurrence, car elle permet à des produits relativement rentables de bénéficier de subventions croisées avec ceux qui ne le sont pas, ce qui limiterait les concurrents à la vente de produits non rentables.
- La mise en œuvre adéquate de la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire nécessiterait des instances approfondies futures.

Analyse du Conseil

90. Le paragraphe 27(1) de la *Loi* exige du Conseil qu'il fasse en sorte que les tarifs facturés par les entreprises de télécommunication canadiennes soient toujours justes et raisonnables. La *Loi* fournit au Conseil la flexibilité explicite pour établir les tarifs à l'aide de n'importe quelle méthode ou technique permettant de déterminer quels tarifs sont justes et raisonnables. [paragraphe 27(5)] Dans le contexte des services de gros, des tarifs justes et raisonnables n'encouragent pas l'entrée non économique ni ne découragent l'entrée économique et devraient refléter de manière appropriée le coût du service. Lorsqu'il établit des tarifs, le Conseil doit également

évaluer s'ils atteignent les objectifs de la politique énoncés à l'article 7 de la *Loi* et s'ils sont conformes aux Instructions de 2023.

91. Le rôle du Conseil dans la garantie de tarifs justes et raisonnables est fondamental pour s'assurer que les objectifs de la politique canadienne de télécommunication, à savoir une concurrence accrue, l'abordabilité des services et l'investissement dans les réseaux, sont atteints. Pour les services AHV de gros groupés, par exemple, le cadre des services de gros exige que les concurrents s'appuient presque entièrement sur le réseau d'une titulaire. Le cadre dépend donc du Conseil pour établir des règles et des tarifs appropriés en vue de mettre en œuvre les objectifs stratégiques.
92. Tel que demandé dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, toutes les parties ont fourni leurs points de vue et justifications spécifiques sur les différentes méthodes d'établissement des tarifs et leurs propres recommandations sur la ou les méthodes à utiliser pour le processus d'établissement des tarifs des services de gros. Le Conseil estime que la sélection d'une méthode d'établissement des tarifs devrait à l'avenir être fondée sur un cadre qui intègre de manière structurée les différents points de vue exprimés par toutes les parties. Ainsi, le Conseil a adopté un processus en trois étapes pour sélectionner une méthode d'établissement des tarifs appropriée pour les services de gros. Les trois étapes sont décrites ci-dessous et ce processus doit être utilisé à l'avenir :
 - Établissement des critères à utiliser pour l'évaluation des méthodes d'établissement des tarifs
 - Évaluation des méthodes proposées pour l'établissement des tarifs en fonction des critères sélectionnés
 - Sélection d'une méthode appropriée pour l'établissement des tarifs

Établissement des critères à utiliser pour l'évaluation des méthodes d'établissement des tarifs

93. Dans leurs observations présentées dans le cadre de la présente instance, les parties ont généralement proposé que l'examen de la méthode d'établissement des tarifs des services de gros soit guidée par certains principes, objectifs et critères. À cet égard, les parties ont déterminé un large éventail de critères proposés, notamment l'efficacité et la longue durée d'établissement des tarifs; encourageant l'investissement et les services novateurs; l'efficacité concurrentielle et économique; la complexité et la participation significative; l'établissement des tarifs sur la base d'éléments probants et la transparence; la fiabilité et la certitude réglementaire; l'adaptabilité aux services et à l'évolution technologique; les coûts propres aux entreprises et le recouvrement des coûts, ainsi que la conformité avec la *Loi* et les Instructions de 2006 et de 2019.
94. En utilisant les critères proposés par les intervenants dans la présente instance ainsi que les critères utilisés dans des instances réglementaires antérieures, telles que l'instance ayant mené à la politique réglementaire de télécom 2015-326, le Conseil

a déterminé que les critères appropriés qui permettraient d'évaluer i) l'efficacité, ii) la transparence, iii) la fourniture de certitude réglementaire, iv) l'adaptabilité et v) la possibilité de recouvrer les coûts tout en donnant aux concurrents une occasion raisonnable d'être compétitifs.

95. Pour évaluer chaque critère, le Conseil a analysé les interventions des parties, en tenant compte de la manière dont chaque méthode d'établissement des tarifs répondrait aux critères aujourd'hui et à l'avenir. Le Conseil estime en outre que chacun des critères susmentionnés devrait être évalué sur la base de certains attributs, comme spécifié ci-dessous.

Efficacité

96. Dans ce contexte, l'efficacité fait généralement référence au résultat souhaité, à savoir l'établissement des tarifs des services de gros en temps opportun et de manière efficace. Dans le cadre des critères d'évaluation du Conseil pour la sélection de la méthode appropriée d'établissement des tarifs, les attributs de ce critère pourraient donc être définis par des caractéristiques tels que le temps requis pour établir les tarifs définitifs, la facilité de participation de toutes les parties au processus d'établissement des tarifs, la quantité de ressources nécessaires aux acteurs de l'industrie et au Conseil pour élaborer les tarifs, la facilité d'utilisation pour les parties qui déposent des demandes tarifaires et la facilité de mise en œuvre de la méthode d'établissement des tarifs, par exemple si un processus de suivi est nécessaire pour sa mise en œuvre.

Transparence

97. La transparence dans le contexte d'une méthode d'établissement des tarifs comprendrait le calcul mathématique de la manière dont les tarifs des services de gros sont calculés et si de tels tarifs sont vérifiables.
98. Le Conseil estime également que l'établissement des tarifs sur la base d'éléments de preuve est un élément de transparence dans la mesure où elle concerne les renseignements requis pour établir les tarifs et la disponibilité de ces renseignements pour que les parties puissent formuler des observations sur ceux-ci. L'établissement des tarifs sur la base d'éléments de preuve consiste à déterminer clairement quels renseignements sont admissibles dans les situations d'établissement des tarifs des services de gros, ainsi qu'à déterminer les raisons qui justifient le refus d'éléments de preuve fournis par les parties.

Fournir une certitude réglementaire

99. Fournir une certitude réglementaire sur le marché est un critère important qui devrait être pris en compte lors de l'établissement des tarifs des services de gros. Une telle certitude tarifaire est une exigence essentielle pour que les fournisseurs de services et les concurrents s'engagent, planifient et participent au marché.

100. Une considération importante afin d'assurer une certitude réglementaire sur le marché serait que les tarifs des services établis dans le cadre d'une méthode donnée soient efficaces, à l'exception de tout changement considérable sur le marché, pour une durée minimale suffisante à la place de changer fréquemment. En outre, la méthode d'établissement des tarifs et toute méthode précise employée devrait être uniforme pour toutes les entreprises. Cela permettrait d'élaborer des tarifs par région géographique.
101. La méthode d'établissement des tarifs utilisé devrait également être uniforme pour tous les services, ce qui éviterait, dans la mesure du possible, d'avoir à adopter des méthodes différentes pour des services différents. Fournir une telle certitude réglementaire permettrait aux fournisseurs de services et aux concurrents de bien connaître la méthode précise utilisée pour l'établissement des tarifs. Le Conseil estime que d'autres critères, tels que l'efficacité et la transparence, contribueraient également à la certitude réglementaire.

Adaptabilité

102. La capacité d'adaptation d'une méthode d'établissement des tarifs des services de gros à de nouveaux services, de nouvelles technologies et d'autres changements sur le marché détermine dans quelle mesure la méthode est modifiable au fil du temps. Il s'agit d'un critère important à prendre en compte pour sélectionner une méthode d'établissement des tarifs des services de gros appropriée, étant donné l'évolution constante des plateformes techniques utilisées par les fournisseurs de services pour offrir de tels services.
103. Moins une méthode est adaptable aux changements constants de la technologie du réseau et du marché, plus une intervention réglementaire serait nécessaire pour analyser et évaluer l'incidence de cette méthode sur les tarifs des services de gros. À cet égard, le Conseil fait également remarquer que les parties à la présente instance étaient généralement d'avis que la méthode d'établissement des tarifs des services de gros doit être facilement adaptable aux changements de technologie et du marché.
104. La méthode choisie pour l'établissement des tarifs des services de gros devrait tenir compte de la capacité de cette méthode à s'adapter, au besoin, aux changements futurs de la méthode utilisée.
105. Le critère d'adaptabilité devrait donc garantir que la méthode d'établissement des tarifs sélectionnée dans ce contexte puisse facilement s'adapter aux technologies existantes et futures et aux changements sur le marché, ainsi qu'à toute nouvelle méthode d'établissement des tarifs qui peut être utilisée à l'avenir.

Permettre le recouvrement des coûts tout en donnant aux concurrents une occasion raisonnable d'être compétitifs

106. Le Conseil fait remarquer que les observations de nombreuses parties selon lesquelles toute méthode d'établissement des tarifs devrait prendre en considération

les circonstances propres aux entreprises et garantir le recouvrement des coûts. Le fait de permettre aux fournisseurs de services de gros de recouvrer les coûts propres aux entreprises tout en fournissant des services aux concurrents contribuerait également à inciter les fournisseurs de services de gros à investir dans leurs réseaux respectifs.

107. Le Conseil fait remarquer que la méthode d'établissement des tarifs devrait fournir un environnement permettant à un concurrent efficace d'être compétitif sur le marché des services de détail.
108. La méthode d'établissement des tarifs des services de gros sélectionnée devrait donc permettre aux fournisseurs de services de gros de recouvrer de manière adéquate les coûts liés à la fourniture du service de gros et permettre aux concurrents d'être compétitifs.

Évaluation des méthodes d'établissement des tarifs proposées en fonction des critères sélectionnés

109. Le Conseil a analysé les interventions déposées dans le cadre de l'avis de consultation de télécom 2020-131, en tenant compte de la manière dont chaque méthode d'établissement des tarifs envisagée répondrait aux critères sélectionnés énumérés ci-dessus, à la fois maintenant et à l'avenir.

Utilisation continue de la méthode de la Phase II

110. La méthode de la Phase II pourrait être considérée comme une méthode d'établissement des tarifs efficace, dans la mesure où elle peut être utilisée pour établir les tarifs définitifs en temps opportun pour la grande majorité des demandes tarifaires, étant donné que ces demandes sont simples et qu'il est facile de vérifier qu'elles respectent les principes d'établissement des coûts différentiels de la Phase II. En outre, le processus d'établissement des tarifs, qu'ils soient existants ou nouveaux, est déjà établi à l'aide de la méthode de la Phase II. De plus, il est bien connu de toutes les parties et ne nécessite pas d'instance de suivi pour continuer à être utilisé.
111. Le Conseil reconnaît toutefois que l'utilisation de la méthode de la Phase II peut être longue lorsqu'il s'agit d'établir des tarifs définitifs pour des demandes et des instances tarifaires complexes telles que les services AHV de gros. La méthode de la Phase II nécessite des ressources importantes et peut être difficile à comprendre et à utiliser pour certains participants de l'industrie, en particulier les petites entreprises. Son utilisation nécessite également des connaissances en matière d'économie, de comptabilité et de fonctionnement des réseaux, ainsi que des renseignements propres aux entreprises pour chaque service, qui ne sont pas toujours faciles à obtenir.
112. En ce qui concerne la transparence, bien que les modèles d'établissement des coûts de la Phase II et les renseignements sensibles propres aux entreprises soient généralement confidentiels, les lignes directrices sur la divulgation établies dans la

politique réglementaire de télécom 2012-592 établissent un équilibre adéquat entre la nécessité de divulguer des renseignements qui permettraient à diverses parties de participer aux instances d'établissement des tarifs et le préjudice qui pourrait être causé aux fournisseurs de services de gros par la divulgation de ces renseignements.

113. Toutefois, la transparence des renseignements sur les coûts liés à la méthode de la Phase II pourrait être améliorée pour les parties participant à des instances d'établissement des tarifs plus complexes et devrait être prise en compte à l'avenir si la méthode de la Phase II est choisie comme méthode principale d'établissement des tarifs. Par exemple, si les entreprises de câblodistribution utilisent la méthode de la Phase II pour estimer les coûts des services de gros, elles ne disposent actuellement pas d'un manuel d'études économiques réglementaires similaire aux ESLT. En outre, les modèles d'établissement des coûts différentiels de la Phase II sont déposés de manière confidentielle, ce qui empêche certaines parties de comprendre comment certains calculs ont été effectués.
114. En ce qui concerne l'assurance de certitude réglementaire, la méthode de la Phase II est prospective, ce qui se traduit par des tarifs qui reflètent les conditions attendues du marché, y compris la technologie utilisée, sur une période donnée. Une fois les tarifs définitifs établis, généralement pour une période de cinq ans, ils restent généralement constants, à l'exception de changements sur le marché. Cela permet à toutes les parties de bénéficier d'une certitude réglementaire lorsqu'elles planifient leurs stratégies respectives. La collecte continue de données sur les marchés permettrait au Conseil de déterminer si un examen des tarifs établis à l'aide de la méthode de la Phase II est nécessaire avant la fin de la période de cinq ans, si des changements sur le marché justifiaient un tel examen. En outre, la méthode de la Phase II pourrait être utilisée pour établir les tarifs, indépendamment de la nature du service de gros ou de la région géographique, ce qui garantirait l'uniformité des tarifs entre les entreprises et les régions.
115. La méthode de la Phase II est utilisée depuis que le Conseil a commencé à établir les tarifs des services de gros réglementés. Lorsqu'elle est appliquée de manière constante au fil des ans, la méthode de la Phase II apporte une certitude aux fournisseurs de services, aux concurrents et aux utilisateurs finals. Les tarifs établis devraient fournir un environnement stable permettant aux différentes parties de participer au marché. Le Conseil fait également remarquer que de nombreuses parties ont soutenu cet avis.
116. Certaines parties ont argué que la période de temps nécessaire pour établir les tarifs définitifs avait compromis leurs investissements et la planification de leur réseau. Toutefois, de telles longues instances d'établissement des tarifs ne se produisent généralement que pour un nombre limité de demandes tarifaires complexes. Le Conseil étudie les moyens d'améliorer la rapidité du traitement des demandes d'établissement des tarifs, ce qui réduirait la période de temps pendant laquelle les tarifs provisoires sont en vigueur. Ce point est examiné aux paragraphes 273 à 279.

117. L'une des principales caractéristiques de la méthode de la Phase II est qu'elle permet d'estimer les coûts associés à un service de manière prospective sur une période d'étude déterminée. Par définition, cette méthode permettrait donc d'estimer les coûts des différentes ressources et installations en fonction de la technologie la plus récente utilisée pour fournir le service, ainsi qu'en fonction des valeurs attendues de paramètres tels que l'inflation, la productivité et toute amélioration attendue des pratiques liées à la fourniture de services au fur et à mesure de leur évolution à l'avenir.
118. La méthode de la Phase II a été modifiée au besoin au fil des années pour refléter correctement les variables d'entrée au cours de la période d'étude. Parmi les exemples de ces changements, on peut citer l'introduction de facteurs relatifs aux coûts des technologies dans l'estimation des coûts prospectifs des installations de fibre et l'estimation de la valeur de fin d'étude dans une étude économique réglementaire en utilisant la méthode de l'actualisation du potentiel du service au lieu de la valeur comptable nette.
119. La méthode de la Phase II devrait donc pouvoir facilement accommoder à tout changement de technologie ou réglementaire susceptible de se produire à l'avenir et s'y adapter.
120. La méthode de la Phase II est conçue de manière à ce que les tarifs élaborés à l'aide de cette méthode couvrent tous les coûts différentiels et causals associés à une unité de service donnée. Les tarifs contribueraient également au recouvrement des coûts fixes et communs de l'entreprise. Étant donné que la méthode prend également en considération le rendement des capitaux propres, les fournisseurs de services ont droit à un rendement raisonnable de leur investissement, ce qui encourage également d'autres investissements sur le marché.
121. Certains fournisseurs de services ont argué que, dans des instances récentes, la méthode de la Phase II a abouti à des tarifs inférieurs aux coûts causals. Cette allégation n'a guère de fondement conceptuel, puisque les tarifs élaborés en fonction des principes d'établissement des coûts Phase II permettraient, par définition, à un fournisseur de services de gros de recouvrer les coûts causals et différentiels de la fourniture du service et de recevoir une contribution à ses coûts fixes et communs. Tout argument selon lequel la méthode de la Phase II aboutirait à des tarifs inférieurs aux coûts différentiels de la fourniture du service ne peut être dû qu'à une application incorrecte des principes d'établissement des coûts de la Phase II dans le calcul des coûts associés. Si la méthode de la Phase II était choisie comme principale méthode réglementaire d'établissement des tarifs des services de gros, les questions soulevées par les parties concernant cette méthode pourraient être abordées dans le cadre d'un examen subséquent de la méthode de la Phase II afin de garantir l'application adéquate de ses principes dans le calcul des coûts des services à l'avenir.

Méthode des tarifs négociés commercialement

122. La négociation commerciale permet également d'établir efficacement les tarifs des services de gros dans certaines circonstances, par exemple lorsque le nombre de clients et de fournisseurs de services de gros est limité, comme c'est le cas pour les services d'accès de gros pour les ERMV ou dans les cas où il y a un marché concurrentiel pour des services similaires. Comme pour le processus d'établissement des tarifs de la méthode de la Phase II, il existe un cadre de négociation commerciale avec l'utilisation actuelle d'ententes hors tarif. Une instance d'arbitrage de l'offre finale a également été mise en place dans le cadre du bulletin d'information de radiodiffusion de télécom 2019-184 et, plus récemment, pour les ERMV en particulier, dans le cadre du bulletin d'information de télécom 2022-337. Ce cadre permet la mise en place efficace d'un processus d'arbitrage de l'offre finale pour régler les différends dans les négociations commerciales.
123. Le processus de négociation commerciale devient toutefois beaucoup moins efficace s'il est utilisé pour établir les tarifs d'une gamme de services de gros, tels que les services AHV, qui ont de nombreux clients qui négocient avec des fournisseurs de services de gros offrant un vaste éventail de services ou dans les cas où il n'y a pas de marché des services de gros comparable pour des types de services similaires. Bien que la négociation en groupes de concurrents puisse atténuer quelque peu cette préoccupation, cette pratique dépend de la capacité des concurrents ayant des besoins similaires à former des groupes pour négocier en tant que partie. En outre, les retards dans l'établissement des tarifs négociés pourraient être amplifiés en cas de processus d'arbitrage de l'offre finale, puisque des ressources essentielles du fournisseur de services de gros et du concurrent seront nécessairement impliquées, ce qui pourrait retarder d'autres négociations en cours. À cet égard, le Conseil fait remarquer les observations des concurrents selon lesquelles l'établissement d'ententes hors tarif existantes est difficile et que le processus de négociation peut être qualifié de conflictuel.
124. En ce qui concerne la transparence, la mise à la disposition du public des données et des renseignements utilisés dans les négociations commerciales sera limitée, étant donné que les négociations et les tarifs des services convenus entre les parties aux négociations seraient confidentiels. Ce manque de transparence contribuerait à renforcer l'influence des fournisseurs de services de gros dans les négociations, ce qui limiterait la capacité des concurrents à évaluer le caractère raisonnable des offres, puisqu'aucun renseignement comparatif sur les tarifs ne serait disponible.
125. En général, dans le cadre d'une négociation commerciale, il est probable que les négociations se déroulent à des périodes différentes, ce qui se traduit par des tarifs de services de gros étant disponibles à des périodes très différentes pour les concurrents. Bien que cela puisse être le résultat des différents besoins des concurrents en matière d'échéanciers, cela pourrait être le résultat d'un déséquilibre du pouvoir de négociation qui limite la capacité des concurrents à être compétitifs. Compte tenu du nombre élevé d'ententes négociées attendues pour certains

services, ce résultat pourrait avoir une incidence négative sur la certitude réglementaire pour l'industrie.

126. Les négociations commerciales nécessitent également la négociation de périodes de contrats. Par conséquent, les durées de contrats d'ententes variables pourraient entraîner des périodes de contrats qui sont tellement courtes qu'elles représentent un fardeau pour les concurrents puisqu'elles nécessitent des négociations fréquentes, ou des périodes de contrats qui sont tellement longues qu'elles ne sont pas rentables pour les concurrents.
127. La négociation commerciale offre une grande adaptabilité dans l'établissement des tarifs des services de gros. Par exemple, elle pourrait être utilisée pour établir les tarifs de n'importe quel service de gros peu importe les changements de technologie, de marché ou tout autre changement apporté à tout service existant. En outre, la négociation commerciale permet d'utiliser n'importe quelle méthode pour soutenir les tarifs proposés pour les services de gros et n'exige pas des parties qu'elles produisent et analysent des quantités importantes de données pour obtenir l'approbation du Conseil. Par conséquent, pour établir les tarifs des services de gros, la négociation commerciale est une méthode extrêmement flexible qui pourrait être appliquée dans plusieurs situations.
128. Les préoccupations exprimées par certaines parties concernant l'établissement des tarifs pour les nouveaux services dans le cadre de cette méthode sont fondées. Ces parties ont déclaré que des mesures de protection réglementaires pourraient être nécessaires pour faire en sorte que les négociations soient achevées en temps opportun, par exemple en retardant l'introduction de nouveaux services de détail jusqu'à ce que des ententes sur les services de gros soient conclues.
129. En ce qui concerne le recouvrement des coûts par les fournisseurs de services de gros, dans le cadre de la négociation commerciale entre deux parties, il serait raisonnable de supposer que les tarifs proposés par les fournisseurs de services seraient supérieurs au coût différentiel de la fourniture du service, mais ils peuvent aussi être trop élevés pour permettre aux concurrents d'être compétitifs. Toutefois, il est également possible que les concurrents proposent des tarifs des services de gros inférieurs au coût de la fourniture du service. Si les négociations se déroulent dans le cadre d'un processus d'arbitrage de l'offre finale, il est possible que les tarifs des services de gros soient établis de manière à ne pas couvrir le coût de la fourniture du service ou qui sont trop élevés pour permettre aux concurrents d'être compétitifs. Toutefois, cette préoccupation est atténuée puisque le Conseil peut rejeter les propositions une fois l'arbitrage de l'offre finale entamée si la proposition déposée par chaque partie n'est pas juste et raisonnable.

Méthodes fondées sur le prix de détail minoré ou du modèle d'évaluation tarifaire

130. L'un des principaux avantages de l'utilisation d'une méthode fondée sur le prix de détail minoré ou d'une méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire pour établir les tarifs des services de gros est qu'elles rendraient transparente pour les

parties, notamment les concurrents, la façon dont les tarifs des services de gros ont été établis avec pour seule limite les renseignements confidentiels liés à l'utilisation des coûts évitables.

131. Une instance de suivi approfondie serait nécessaire pour développer et affiner la méthode fondée sur le prix de détail minoré et la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire afin de déterminer les coûts évitables appropriés pour chaque service de gros individuel et pour chaque fournisseur de services de gros. En outre, l'identification de services de détail similaires ou équivalents pour établir les tarifs des services de gros serait complexe et impossible pour tous les services de gros. Ces instances seraient probablement litigieuses en raison de la surveillance attendue de tous les intéressés. Ces méthodes nécessiteraient également un suivi continu des changements apportés aux services de détail équivalents, y compris le suivi des rabais, des promotions et des rabais groupés associés aux services de détail en question, et l'estimation des changements continus des coûts évitables pour chaque service. Ces facteurs entraîneraient des mises à jour constantes des tarifs des services de gros. La méthode d'établissement des tarifs fondée sur le prix de détail minoré et la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire sont donc une méthode inefficace pour établir les tarifs des services de gros.
132. Dans le cadre de la méthode fondée sur le prix de détail minoré ou de la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire, les instances impliqueraient un examen des tarifs des services de gros établis en utilisant le tarif des services de détail équivalent moins les coûts évitables, ou un substitut des coûts évitables, ainsi qu'un examen des justifications déposées par les fournisseurs de services de gros. Étant donné que ces instances porteraient également sur les rabais, les promotions et les rabais groupés offerts, il est très probable que les fournisseurs de services de gros déposeront des renseignements importants sur une base confidentielle. Par conséquent, tous les renseignements nécessaires à l'établissement des tarifs ne seraient pas totalement transparents pour toutes les parties.
133. Les états financiers d'une entreprise donnée pourraient être utilisés pour évaluer les coûts évitables nécessaires à l'estimation des tarifs des services de gros. Toutefois, isoler les coûts évitables au niveau des services à partir des états financiers groupés serait un processus long et complexe et impliquerait de nombreuses hypothèses pour les coûts partagés entre les différents services, ce qui réduirait également la transparence. En outre, certains fournisseurs de services de gros sont des entreprises privées et les renseignements contenus dans leurs états financiers peuvent ne pas être accessibles au public.
134. La méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire proposé par les parties serait gérée uniquement par les fournisseurs de services de gros et ne permettrait donc pas aux autres parties d'examiner et de commenter le processus. Les renseignements ne seraient pas transparents. Des examens de conformité périodiques, même s'ils étaient effectués, n'amélioreraient que légèrement la transparence du processus d'établissement des tarifs, étant donné que la plupart des

renseignements relatifs à une période d'établissement des tarifs donnée seraient probablement déposés à titre confidentiel.

135. Dans le cadre de la méthode fondée sur le prix de détail minoré, les tarifs des services de gros évolueraient continuellement en raison des changements dans les tarifs des services de détail équivalents ou dans les coûts évitables. Compte tenu de la nature d'un marché des services de détail en constante évolution et de l'imprévisibilité des tarifs des services de détail, ainsi que de la variabilité des coûts évitables sur le marché des services de détail, l'instabilité des tarifs susciterait de vives préoccupations, ce qui entraînerait une très faible certitude réglementaire. La méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire permet de modifier les tarifs des services de gros aussi souvent que le propose le fournisseur de services de gros. Une telle flexibilité pourrait conduire à l'instabilité des tarifs des services de gros puisque la seule contrainte dans l'établissement des tarifs des services de gros est la conformité d'un ensemble de services. L'instabilité des tarifs entraînée par la méthode fondée sur le prix de détail minoré et la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire créerait une incertitude réglementaire et ferait en sorte qu'il soit difficile pour les concurrents de s'impliquer, de planifier et de participer dans le marché.
136. La méthode fondée sur le prix de détail minoré et la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire pour l'établissement des tarifs offrent un taux élevé d'adaptabilité pour les services de gros qui ont un service de détail équivalent. Les deux méthodes peuvent facilement s'adapter aux nouveaux services, aux technologies futures et aux changements réglementaires. Au fil du temps, le seuil du modèle d'évaluation tarifaire pourrait être révisé, ce qui permettrait à un plus grand nombre de services d'utiliser cette méthode. Toutefois, les avantages relatifs aux coûts des changements de technologie ne seraient reflétés que quand ou si le fournisseur de services de gros décidait de réviser les tarifs des services de détail équivalents.
137. En ce qui concerne la méthode fondée sur le prix de détail minoré, il est généralement peu probable que les fournisseurs de services de gros établissent des tarifs des services de détail qui ne couvrent pas le coût total de la fourniture du service, qui comprend le coût de la fourniture du service ainsi que les coûts évitables qui ne sont pas supportés par la revente aux concurrents. Toutefois, cette méthode pourrait donner lieu à des situations où le recouvrement des coûts serait préoccupant, en particulier si les tarifs des services de détail utilisés comprennent des rabais groupés, des promotions ou d'autres rabais. Ceci serait seulement préoccupant que pendant une période limitée, lorsque des promotions sont offertes ou lorsque des rabais sont offerts à une base limitée de clients cibles. Cette méthode ferait également en sorte que les tarifs des services de gros soient inférieurs aux tarifs des services de détail avec une majoration, ce qui permettrait aux concurrents d'être concurrentiels sur le marché.
138. Étant donné que les fournisseurs de services de gros définissent la majorité des données dans la méthode fondée sur un modèle d'évaluation tarifaire, celle-ci

garantit un taux de rendement raisonnable, pour autant que l'ensemble des services proposés par les fournisseurs de services de gros satisfasse à l'évaluation analysant la marge entre les prix des services de détail et les prix des services de gros. Toutefois, puisque l'analyse de la marge est effectuée sur une vaste étendue de services, elle risque de ne pas suffire pour permettre à un concurrent offrant une variété de services différant de celle du fournisseurs de services de gros d'être concurrentiel sur le marché.

Méthode fondée sur le modèle d'exploitant le plus efficace

139. Définir et développer la méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace nécessiterait une instance de suivi longue et approfondie. La conception du réseau le plus efficace est extrêmement complexe et le développement d'un tel modèle nécessiterait des ressources importantes. Deux versions distinctes du modèle devraient être développées pour représenter la différence entre les réseaux de l'ESLT et les réseaux des entreprises de câblodistribution et pour refléter des marchés géographiques très différents. En outre, le développement d'une conception efficace du réseau n'inclurait pas certains tarifs des services de gros, tels que les frais de service, qui devraient toujours être calculés à l'aide d'une autre méthode d'établissement des tarifs.
140. La méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace assurerait la transparence lors de l'établissement des tarifs des services de gros, puisque les parties participeraient au développement et à la conception du modèle. La structure du modèle serait donc accessible à toutes les parties. Les tarifs établis grâce à l'utilisation de cette méthode refléteraient les conditions futures du marché ainsi que la technologie la plus efficace et offriraient donc un environnement stable et une certitude réglementaire aux parties pour qu'elles participent au marché.
141. Même si cette méthode d'établissement des tarifs peut être modifiée et mise à jour pour tenir compte des changements technologiques et réglementaires qui pourraient survenir à l'avenir et s'y adapter, mettre en œuvre ces changements nécessitera beaucoup de temps et d'efforts. De plus, le modèle d'exploitant le plus efficace repose sur une conception théorique et efficace du réseau qui ne reflète pas les détails de quelconque réseau propre aux entreprises. Par conséquent, les tarifs produits en utilisant la méthode axée sur un modèle d'exploitant le plus efficace avec des hypothèses d'entrée propres aux entreprises ne permettront très probablement pas de recouvrer les coûts nécessaires à la fourniture du service de gros. Un tel modèle théorique serait fondé sur la conception la plus efficace, qui pourrait également ne pas refléter les coûts encourus par les petits fournisseurs de services en raison de l'absence d'économies d'échelle dont bénéficient les fournisseurs de services principaux.

Méthode d'établissement des coûts par comptabilité

142. Aucune des parties à la présente instance n'a soutenu l'utilisation d'une méthode d'établissement des coûts par comptabilité pour établir les tarifs des services de gros. Les inconvénients de cette méthode incluent la nécessité d'une longue

instance de suivi pour développer et mettre en œuvre les processus associés requis, le développement de procédures pour assigner les coûts comptables de l'entreprise aux services individuels par le biais de la répartition des coûts, et la nécessité d'ajustements propres aux entreprises pour refléter les systèmes de comptabilité propres aux entreprises. En outre, la nécessité de procéder à des mises à jour et à des vérifications annuelles dans le cadre de cette méthode serait inefficace et prendrait beaucoup de temps, étant donné que la plupart des renseignements déposés par les entreprises le seraient probablement à titre confidentiel.

143. Dans le cadre de la méthode d'établissement des coûts par comptabilité, la transparence des renseignements relatifs aux coûts pour les parties serait restreinte. En outre, les tarifs des services de gros seraient fondés sur les coûts historiques et la date d'achat des biens d'équipement influencerait considérablement les tarifs. Cela contribuerait à l'instabilité des tarifs et réduirait la certitude réglementaire, ce qui aurait une incidence sur la stabilité et la prévisibilité des coûts des données importants pour les services de détail des concurrents. Des vérifications régulières des données comptables prolongeraient l'incertitude liée à l'établissement définitif des tarifs des services de gros, ce qui limiterait la capacité des concurrents à prendre des décisions commerciales stratégiques à long terme.
144. L'introduction de nouveaux services pourrait entraîner des coûts de lancement importants au cours des premières années, lorsque la demande pour un service est généralement faible. Il en résulterait des tarifs des services de gros très élevés pour les premières années du service, ce qui pourrait considérablement restreindre la concurrence dans de tels cas. De même, lorsqu'une nouvelle technologie est introduite, ces nouveaux coûts sont saisis tôt dans les registres comptables, avant que les avantages de l'amélioration de la productivité ne soient pleinement atteints. Il y aurait donc un retard avant que de tels changements de productivité ne se traduisent par une baisse des tarifs des services de gros.

Sélection d'une méthode appropriée pour l'établissement des tarifs

145. Si toutes les méthodes d'établissement des tarifs évaluées répondaient à certains des critères retenus, aucune d'entre elles ne répondait pleinement à tous les critères requis et chacune a des forces et lacunes différentes. Lors de l'établissement des tarifs des services de gros variés, divers critères sont plus importants. Il sera donc crucial que le Conseil, à l'avenir, continue d'être flexible et adaptable et qu'il choisisse la méthode d'établissement des tarifs la plus efficace pour le service en question.
146. Par exemple, le Conseil estime que la méthode de négociation commerciale serait plus adaptée et efficace dans les cas où il y a un nombre limité de clients and de fournisseurs de services de gros, comme dans les cas de l'accès pour les ERMV, où cette méthode est actuellement utilisée ou dans des cas où il y a un marché concurrentiel pour des services similaires.

147. Toutefois, la méthode de la négociation commerciale peut ne pas être une solution de rechange efficace pour l'établissement des tarifs pour des services tels que les services AHV. Dans de tels cas, le Conseil se dit préoccupé que le passage à des négociations commerciales avec une instance d'arbitrage de l'offre finale n'entraîne des retards importants dans l'établissement définitif de tous les tarifs des services de gros, compte tenu du nombre de fournisseurs de services de gros, de leurs diverses offres de produits des services de gros, du grand nombre de concurrents et le fait qu'il n'y a pas de marché concurrentiel similaire.
148. Sur la base du dossier de la présente instance et d'une analyse des interventions déposées par les parties, le Conseil estime que, tout bien considéré, la méthode de la Phase II sera la méthode d'établissement des tarifs la plus appropriée pour établir les tarifs de la plupart des services de gros. Lorsque les cinq critères d'évaluation susmentionnés sont évalués ensemble, la méthode de la Phase II est généralement plus robuste par rapport aux autres méthodes d'établissement des tarifs évaluées dans le cadre de la présente instance. L'existence du processus hors tarif, qui utilise la négociation pour les ententes, permet également de bénéficier des avantages offerts par la négociation commerciale, le cas échéant.
149. Le Conseil reconnaît que la méthode d'établissement des tarifs, en particulier par rapport à l'établissement des tarifs des services de gros devrait être améliorée pour prendre en compte les renseignements supplémentaires qui aideront à développer les tarifs des services de gros. Cela inclura la prise en compte de services de gros concurrents similaires, le cas échéant, ainsi que la prise en compte de l'examen continu des tarifs des services de détail pour faire en sorte que les tarifs des services de gros soient raisonnables et appuient la concurrence lorsqu'on les compare aux tarifs des services de détail. De plus, la méthode de la Phase II nécessitera un développement continu pour garantir que le processus est simplifié.
150. En outre, en choisissant la méthode de la Phase II pour continuer à servir de méthode principale d'établissement des tarifs, le Conseil a pris en considération son propre rôle qui consiste à garantir que les tarifs des services de gros réglementés sont justes et raisonnables, ce qui est fondamental pour garantir que les objectifs stratégiques d'une concurrence accrue, de services abordables et d'investissements dans les réseaux sont atteints.
151. Bien que les autres méthodes d'établissement des tarifs ne conviennent pas à tous les services, le Conseil peut adopter l'une ou l'autre de ces méthodes, en fonction des circonstances, afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques.
152. Les technologies et les pratiques de réseau utilisées pour fournir des services de télécommunication évoluent rapidement, en particulier ces dernières années. Dans de telles conditions, et pour répondre aux préoccupations exprimées par certaines parties selon lesquelles l'application actuelle de la méthode de la Phase II aboutit à des tarifs inférieurs aux coûts différentiels causals de la fourniture du service, le Conseil estime qu'il est important de revoir périodiquement la manière dont les

coûts différentiels de la Phase II sont élaborés afin qu'ils soient conformes aux principes d'établissement des coûts de la Phase II. Cette question est examinée plus en détail aux paragraphes 280 à 283.

153. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil détermine que la méthode de la Phase II, avec les améliorations mentionnées ci-dessus et plus loin dans la présente décision, continuera à être utilisée comme méthode principale d'établissement des tarifs des services de gros, tout en continuant à recourir à des ententes hors tarif au besoin. Le Conseil détermine également qu'il peut adopter d'autres méthodes d'établissement des coûts, le cas échéant et au cas par cas, afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques.

La même méthode d'établissement des tarifs devrait-elle être utilisée pour tous les services de gros?

154. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a fait remarquer que s'il est généralement plus efficace d'utiliser la même méthode d'établissement des tarifs pour tous les services de gros réglementés, tous les services de gros réglementés n'opèrent pas dans le même environnement concurrentiel. Par conséquent, le Conseil a invité les parties à formuler des observations, avec justification à l'appui, sur la manière dont chaque méthode proposée aurait une incidence sur l'efficacité et la transparence du processus d'établissement des tarifs des services de gros, y compris les facteurs qui pourraient être pris en compte dans une analyse d'une méthode appropriée d'établissement des tarifs des services de gros, tels que les conditions du marché ou la concurrence sur le marché. Le Conseil a également sollicité des observations sur la pertinence d'utiliser des méthodes d'établissement des tarifs des services de gros différentes pour les tarifs provisoires des services de gros et les tarifs définitifs de ces mêmes services.

Positions des parties

155. La plupart des parties étaient favorables à l'utilisation de différentes méthodes d'établissement des tarifs pour différents services de gros. Plusieurs parties ont également soutenu l'idée que des méthodes d'établissement des tarifs différentes devraient être utilisées pour établir les tarifs provisoires et les tarifs définitifs pour les services de gros.
156. Plusieurs des fournisseurs de services principaux ont fait valoir que plus d'une méthode est nécessaire pour établir les tarifs des services de gros pour diverses raisons, notamment la complexité des services de gros, l'accent apparemment mis par le Conseil sur la baisse des tarifs des services de gros, le temps nécessaire pour établir les tarifs des services de gros, la flexibilité nécessaire pour s'adapter au marché et le caractère inapproprié des récentes conclusions du Conseil.
157. Pour justifier l'utilisation de méthodes d'établissement des tarifs différentes pour les services de gros, les parties ont également présenté les éléments suivants :

- Des méthodes autres que la méthode de la Phase II devraient être considérées pour promouvoir l'efficacité réglementaire ou certains objectifs stratégiques, tels que le maintien de la compétitivité et l'encouragement des investissements.
 - Certaines caractéristiques des services de gros, telles que les conditions du marché (p. ex. une demande inconnue, des prix des services de détail fluctuants, des besoins d'investissement importants) et le niveau de concurrence, devraient être prises en considération lors du choix de la méthode appropriée pour l'établissement des tarifs.
158. Les concurrents, tout en soutenant la poursuite de l'utilisation de la méthode de la Phase II pour établir les tarifs définitifs des services de gros, ont généralement fait valoir qu'une méthode différente était nécessaire pour établir les tarifs provisoires de ces services, c'est-à-dire d'aborder les questions qui pourraient se poser, telles que les périodes prolongées nécessaires à l'établissement des tarifs, les paiements rétroactifs importants, la limitation de l'entrée précoce des titulaires sur le marché des services de détail, et la garantie que les concurrents sont en mesure d'être compétitifs. Une telle méthode traite également des situations où il n'est pas possible de garantir la conformité des tarifs avec les principes d'établissement des coûts de la Phase II, par exemple lors de l'introduction d'une nouvelle technologie pour laquelle il n'y a pas d'approche en vertu de la méthode de la Phase II déjà approuvée.
159. Certains fournisseurs de services ont également argué que les tarifs des services de gros traditionnels devraient être établis sur la base des coûts comptables, tels que la valeur comptable nette, ou en gelant leurs tarifs aux niveaux existants. Selon ces parties, geler des tarifs des services de gros traditionnels de façon plus générale encouragera les utilisateurs finals à adopter des services reportés de la technologie de la prochaine génération. En outre, la nature décroissante de la demande rendrait inefficace et inutilement contraignant l'examen et la révision des tarifs de ces services.

Analyse du Conseil

160. Lors de l'examen de la méthode appropriée pour l'établissement des tarifs des services de gros, le Conseil a pris en considération, parmi d'autres critères, l'efficacité et la transparence de chaque méthode d'établissement des tarifs au cours du processus d'établissement des tarifs des services de gros. Cette approche a permis au Conseil de conclure que la méthode améliorée de la Phase II est la méthode générale privilégiée pour l'établissement des tarifs des services de gros. Les parties continueront d'avoir la possibilité d'utiliser des ententes hors tarif lors de l'établissement des tarifs.
161. Dans la présente décision, le Conseil a également déterminé qu'il peut adopter d'autres méthodes d'établissement des coûts, le cas échéant et au cas par cas, afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques.

162. Ces conclusions sont également conformes avec la méthode utilisée actuellement, telle que l'utilisation de la méthode de la Phase II pour la majorité des services de gros et le recours à la négociation commerciale pour des situations précises telles que l'accès pour les ERMV.
163. Si une partie propose une méthode différente pour établir des tarifs des services de gros, les demandes avec toutes les justifications à l'appui, doivent être déposées au moment de la proposition tarifaire pour le service. Toutefois, le Conseil tirera la conclusion définitive quant à la méthode appropriée à utiliser pour de telles demandes.
164. En ce qui concerne les préoccupations liées aux conditions du marché et à l'établissement des tarifs provisoires à l'aide de la méthode de la Phase II, les parties se sont dites principalement préoccupées par les tarifs provisoires proposés qui pourraient avoir une incidence négative sur les concurrents pendant que le Conseil analyse et établit les tarifs définitifs des services. Dans la plupart des cas, cependant, l'incidence négative sur la concurrence, s'il y en a, est généralement temporaire puisque l'application rétroactive des tarifs définitifs établis selon la méthode de la Phase II tient compte de la différence entre les tarifs provisoires et les tarifs définitifs.
165. Dans les cas où les tarifs provisoires sont en vigueur pendant une longue période, l'incidence des différences entre les tarifs provisoires et les tarifs définitifs peut être amplifiée. Par exemple, il peut y avoir des conséquences négatives sur la concurrence puisque les titulaires peuvent bénéficier d'une longueur d'avance prolongée avec des tarifs provisoires vraisemblablement plus élevés. Lorsque les tarifs définitifs sont établis, des paiements rétroactifs importants pourraient également être versés aux concurrents ou aux fournisseurs.
166. Pour répondre à cette préoccupation et améliorer davantage la méthode de la Phase II, les fournisseurs de services de gros, lorsqu'ils déposent des demandes d'établissement des tarifs pour tout nouveau service ou pour de nouvelles vitesses ne se situant pas dans une tranche de services AHV existante, ou lorsqu'ils proposent un nouveau tarif pour un service existant, doivent également fournir des renseignements supplémentaires importants concernant le marché. Ces renseignements devraient comprendre les tarifs des services de détail des services autonomes équivalents, les tarifs de détail de promotion et de reconquête, la comparaison avec les tarifs de services similaires dans d'autres pays et tout autre renseignement connexe pertinent. Cela permettrait au Conseil de comparer les tarifs des services de détail et de gros et de vérifier les hypothèses utilisées dans la méthode d'établissement des tarifs et les modèles d'établissement des coûts.
167. Ces renseignements supplémentaires fourniront au Conseil un point de référence nécessaire pour comparer les tarifs relatifs disponibles sur le marché et analyser l'incidence possible sur la concurrence lors de l'établissement des tarifs des services de gros provisoires et définitifs. Ces renseignements supplémentaires feront aussi partie d'une collecte de données continue, conformément aux plus

récentes Instructions, afin d'appuyer les instances futures liées aux tarifs et faire en sorte que les tarifs des services de gros restent justes et raisonnables.

168. En ce qui concerne les services traditionnels, le Conseil examine normalement les demandes relatives à de tels services de gros au cas par cas et a déjà gelé les tarifs de certains services de gros sous certaines conditions.
169. Bien que les parties aient proposé de geler les tarifs des services de gros supplémentaires ou de réviser la méthode d'établissement des tarifs des services traditionnels, la pratique actuelle consistant à examiner de telles demandes au cas par cas devrait être maintenue, car elle permet au Conseil d'analyser les conditions propres à chaque demande.
170. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil détermine ce qui suit quant à la question de savoir si la même méthode d'établissement des tarifs devrait être utilisée pour tous les services de gros :
 - Il n'est pas nécessaire d'utiliser la même méthode d'établissement des tarifs pour tous les services de gros et le Conseil peut adopter d'autres méthodes d'établissement des tarifs le cas échéant et au cas par cas.
 - Si les parties souhaitent proposer une méthode différente pour l'établissement des tarifs des services de gros, elles doivent déposer une demande, accompagnée de toutes les justifications à l'appui, au moment du dépôt de la proposition tarifaire pour le service. Dans de tels cas, cependant, le Conseil tirera la conclusion définitive quant à la méthode appropriée à utiliser.
 - Lorsqu'ils déposent des demandes d'établissement des tarifs pour tout service nouveau ou existant, afin d'améliorer la méthode de la Phase II, les fournisseurs de services de gros doivent fournir des renseignements au niveau du marché, y compris les tarifs des services de détail autonomes équivalents, les tarifs des services de détail promotionnels et de reconquête, la comparaison avec les tarifs de services similaires dans d'autres pays, et tout autre renseignement pertinent, afin de permettre au Conseil de comparer les tarifs des services de détail et de gros et de vérifier les hypothèses utilisées dans la méthode d'établissement des tarifs et les modèles d'établissement des coûts.
 - Les parties qui déposent des demandes de révision ou de gel des tarifs des services de gros traditionnels devraient continuer de déposer des demandes au Conseil accompagnées de toutes les justifications à l'appui pour chaque service.

La même méthode d'établissement des tarifs des services de gros devrait-elle être utilisée par toutes les entreprises qui offrent des services de gros réglementés?

171. De nombreuses entreprises, particulièrement les petites, qui sont tenues de déposer des tarifs des services de gros le font peu souvent, devant parfois seulement déposer

des tarifs des services de gros pour un seul service. Dans ces cas, puisque le dépôt d'une étude de coûts ainsi que l'acquisition et le maintien des connaissances de l'établissement des coûts de la Phase II pourraient être difficiles, le Conseil a approuvé d'autres méthodes, telles que l'utilisation de la méthode d'établissement des tarifs fondée sur le prix de détail minoré ou l'utilisation du tarif d'un service de gros semblable ou identique approuvé établis en fonction de la méthode de la Phase II comme tarif de substitution. La méthode de substitution a généralement été utilisée pour les petits fournisseurs de services.

172. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a invité les parties à faire part de leurs observations sur la question de savoir si ce processus devrait être poursuivi au cas par cas, si l'adoption d'une méthode unique et uniforme d'établissement des tarifs des services de gros devrait être utilisée par toutes les entreprises pour toutes les études, ou si une autre méthode est nécessaire pour établir les tarifs des services de gros.

Positions des parties

173. Bien que la majorité des parties ait été généralement favorable à l'utilisation de la même méthode d'établissement des tarifs pour tous les principaux fournisseurs de services, pour un service donné spécifiquement, elles ont également fait valoir qu'il devrait y avoir une certaine flexibilité dans le choix d'une méthode dans des circonstances particulières, telles que les caractéristiques précises des services auxquels une entreprise est confrontée, ou la taille de l'entreprise.
174. Même si les parties ont recommandé d'utiliser la même méthode d'établissement des tarifs propre au service pour les principaux fournisseurs de services, leurs avis divergent quant à la méthode unique à utiliser par toutes ces entreprises.
175. Certaines parties ont également fait valoir que les petits fournisseurs de services dont les ressources sont limitées devraient être autorisés à utiliser une méthode moins lourde, telle que la méthode fondée sur le prix de détail minoré, pour établir les tarifs de leurs services de gros. Ces parties ont indiqué que cette autre solution permettrait un processus d'approbation efficace pour les petites entreprises qui ne sont tenues de déposer des études de coûts que rarement.
176. Certaines parties ont argué que les fournisseurs de services dont la demande est faible ou inexistante devraient être autorisés à utiliser des tarifs de substitution approuvés pour d'autres fournisseurs de services, au lieu d'entreprendre un exercice détaillé d'établissement des coûts. Elles ont toutefois ajouté que, pour garantir que les tarifs de substitution sélectionnés restent justes et raisonnables, des dispositions devraient également être prises pour que de tels tarifs tiennent compte de tout changement futur des tarifs de substitution d'origine du fournisseur de services.
177. Les parties ont fait valoir que les petites ESLT devraient avoir la possibilité d'établir des tarifs basés sur les coûts, avec des études de coûts à l'appui, ou d'adopter, comme substitut, les tarifs de fournisseurs de services principaux pour

les services concernés, à condition qu'ils opèrent sur un territoire d'exploitation similaire.

178. Pour justifier l'utilisation de tarifs de substitution pour les petites ESLT, les parties ont présenté les arguments suivants :
- La méthode de substitution est un processus plus simple et moins coûteux que l'élaboration d'études de coûts à l'appui des propositions tarifaires.
 - Contrairement aux grandes titulaires, les petites ESLT ne sont pas en mesure d'exercer un pouvoir de marché qui pourrait réduire la concurrence ou le choix des consommateurs sur leurs territoires respectifs.
 - Il n'existe aucune base réglementaire pour imposer des mesures de protection anticoncurrentielles rigoureuses, telles que des méthodes d'établissement des coûts prospectifs pour les petites ESLT, afin de garantir que leurs tarifs des services de gros sont justes et raisonnables.
179. L'ITPA également fait valoir que le Conseil devrait supprimer certaines restrictions à la sélection des tarifs de substitution par les petites ESLT. Elle a argué, par exemple, que les petites ESLT devraient être autorisées à utiliser comme substitut tout tarif approuvé par le Conseil pour le même service, sans être limitées à celle de la grande ESLT voisine.
180. L'ITPA a également argué que dans le cas où un taux tarifé de substitution ne peut être trouvé ou n'est pas acceptable, la petite ESLT devrait présenter une preuve objective du caractère raisonnable du tarif qu'elle propose compte tenu des tarifs des services de gros disponibles pour les mêmes services dans des marchés comparables, tels que les zones à coûts élevés, dans l'ensemble du Canada. Elle a ajouté qu'une telle preuve objective pouvait inclure des soumissions obtenues auprès d'autres fournisseurs de services, des renseignements reçus de clients potentiels ou même des lettres de clients potentiels soutenant les tarifs proposés.
181. Certains concurrents ont proposé qu'en cas de demande, les petites filiales des fournisseurs de services principaux soient entièrement réglementées, étant donné que la méthode moins rigoureuse d'établissement des tarifs ne peut être justifiée pour de telles entreprises en raison de leurs ressources et de leur expertise limitées.
182. Les fournisseurs de services possédant de telles filiales ont argué que la proposition susmentionnée devrait être rejetée, étant donné que les filiales détenues par la titulaire fonctionnent généralement de manière indépendante et que la structure juridique n'a pas d'incidence sur les coûts et l'efficacité ou sur les caractéristiques des territoires d'exploitation des petites ESLT. Ils ont également argué que le Conseil ne tient généralement pas compte de la structure de propriété, autre que les niveaux de propriété étrangère comme l'exige la *Loi*, lorsqu'il met en application la réglementation en matière de télécommunication.

Analyse du Conseil

183. Bien que le Conseil ait déterminé que la méthode améliorée de la Phase II sera généralement utilisée comme méthode d'établissement des tarifs, il a également décidé qu'il envisagerait d'autres méthodes pour établir les tarifs des services de gros en fonction de circonstances précises. Il serait approprié d'appliquer cette méthode à tous les fournisseurs de services principaux au Canada. Cela permettrait d'appliquer uniformément la même méthode à toutes les entreprises, tout en autorisant des exceptions justifiées par des situations particulières.
184. Certains fournisseurs de services de gros ont proposé qu'ils soient autorisés à utiliser des méthodes moins lourdes, telles que la méthode fondée sur le prix de détail minoré, pour établir les tarifs des services de gros, étant donné qu'ils sont seulement tenus de déposer des études de coûts peu fréquentes et qu'ils disposent de ressources limitées. Toutefois, bien que ces fournisseurs ne déposent que rarement des études de coûts, certains sont le fournisseur de services titulaire principal sur leur territoire d'exploitation respectif et devraient donc être soumis aux mêmes règles que les autres titulaires principales.
185. En ce qui concerne l'établissement des tarifs des services dont la demande est faible ou inexistante, la proposition d'utiliser les tarifs de substitution approuvés pour d'autres fournisseurs de services de gros ou les tarifs approuvés pour des services similaires fournis par le même fournisseur de services au lieu d'entreprendre un exercice d'établissement des coûts est fondé.
186. Cette méthode simplifiée d'établissement des tarifs devrait être mise à la disposition de tout fournisseur de services de gros, quelle que soit sa taille. Toutefois, cette option ne sera disponible qu'à titre exceptionnel pour les services de gros dont la demande est très faible, à condition que le demandeur remplisse également les conditions suivantes : i) un fournisseur de services de gros proposant d'utiliser un tarif de substitution doit démontrer de manière proactive que le service ne fait pas l'objet d'une demande suffisante, actuellement ou à l'avenir, pour justifier les dépenses liées à l'élaboration d'une étude de coûts détaillée; et ii) les entreprises devront fournir des arguments et des documents à l'appui expliquant pourquoi le tarif de substitution proposé dans de telles situations est approprié et applicable.
187. La proposition selon laquelle tout tarif de substitution adopté par un fournisseur de services devrait être révisée pour tenir compte de tout changement apporté au tarif source initial est également fondée. Toutefois, pour que les tarifs demeurent justes et raisonnables, une telle disposition devrait être limitée aux situations pour lesquelles la raison du changement de prix dans le tarif source est également applicable au fournisseur de services utilisant le tarif de substitution.
188. Certaines parties ont fait valoir que les petites ESLT devraient être autorisées à utiliser un substitut de tout tarif approuvé par le Conseil pour le même service, sans être limitées uniquement au tarif de la grande ESLT voisine. Elles ont également

plaidé en faveur de la flexibilité pour proposer leurs propres tarifs en tenant compte des tarifs des services de gros disponibles pour les mêmes services sur des marchés comparables. Le Conseil estime que la directive actuelle imposée à une petite ESLT d'utiliser les tarifs du même service fourni par le fournisseur de services principal voisin est restrictive. Pour plus de flexibilité, cette disposition devrait être révisée afin de permettre aux petites ESLT d'adopter les tarifs approuvés de n'importe quelle entreprise dans n'importe quelle région pour le même service, à condition que les petites ESLT i) fournissent une justification suffisante et des éléments de preuve à l'appui pour justifier le tarif choisi; et ii) démontrent pourquoi le tarif de l'ESLT voisine pour le même service n'est pas approprié.

189. Le Conseil est également disposé à ce qu'une petite ESLT dépose des propositions tarifaires pour ses services de gros en utilisant la méthode d'établissement des tarifs de son choix. Dans ce cas, l'entreprise devrait justifier de manière adéquate l'utilisation de la méthode choisie et fournir des éléments de preuve complets et suffisants à l'appui de sa proposition. Toutefois, le Conseil tirera sa conclusion définitive quant à la méthode appropriée à utiliser, en fonction des circonstances applicables.
190. Le Conseil n'est pas d'accord avec la proposition de certaines parties d'imposer une réglementation complète aux entreprises qui sont de petites ESLT filiales de fournisseurs de services principaux, en raison de leur affiliation aux grandes entreprises. La structure des coûts et des ressources de ces filiales serait probablement comparable à celle d'autres petites ESLT indépendantes tant qu'elles restent des entités juridiques et opérationnelles distinctes.
191. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil détermine ce qui suit en ce qui concerne la méthode d'établissement des tarifs devant être utilisée par les entreprises :
 - En ce qui concerne les fournisseurs de services principaux fournissant des services pour lesquels il y a peu ou pas de demande, la méthode d'établissement des tarifs des services de gros devrait être propre aux services et la même méthode devrait être utilisée par toutes les entreprises.
 - Toutefois, tout fournisseur de services dont la demande pour un service est faible ou inexistante serait autorisé à utiliser les tarifs de substitution approuvés pour le même service offert par un autre fournisseur de services de gros, ou les tarifs approuvés pour des services similaires fournis par le même fournisseur de services, sur la base d'éléments de preuve suffisants et satisfaisants tels que précisés dans la présente décision. Une entreprise qui utilise ces tarifs de substitution pour établir ses tarifs de services ne serait soumise à d'autres changements du tarif source initial que si la raison du changement de prix s'appliquait également à ladite entreprise.
 - Une plus grande flexibilité sera accordée aux petites ESLT pour leur permettre d'adopter n'importe quel tarif approuvé de n'importe quelle entreprise dans n'importe quelle région pour le même service, à condition que les petites ESLT

fournissent une justification suffisante et des éléments de preuve à l'appui pour justifier le tarif et démontrent pourquoi le tarif de l'ESLT voisine pour le même service n'est pas approprié.

- Le Conseil examinera, sous réserve de son approbation, le dépôt par une petite ESLT de tarifs proposés pour ses services de gros en utilisant la méthode d'établissement des tarifs choisie par l'entreprise si celle-ci justifie de manière adéquate l'utilisation de la méthode choisie et fournit des éléments de preuve complets et suffisants à l'appui de sa proposition.

En fonction de l'option choisie, le Conseil devrait-il aider les entreprises à acquérir et à maintenir des connaissances concernant sujet la méthode d'établissement des tarifs des services de gros et des attentes du Conseil concernant le processus d'établissement des tarifs des services de gros? Dans l'affirmative, comment le Conseil devrait-il aider les entreprises à cet égard?

192. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a fait remarquer que des connaissances considérables des coûts sont nécessaires pour participer au processus d'établissement des tarifs des services de gros et que le fardeau lié à l'acquisition et au maintien de ces connaissances peuvent souvent constituer un obstacle à la participation active des parties au processus.
193. Par conséquent, le Conseil a sollicité des observations sur la question à savoir s'il devrait soutenir les entreprises à acquérir et à conserver des connaissances sur la méthode d'établissement des tarifs, sur les attentes du Conseil relativement au processus d'établissement des tarifs des services de gros et sur les méthodes qui pourraient être utilisées pour aider les entreprises à acquérir et à conserver de telles connaissances.

Positions des parties

194. La plupart des parties étaient favorables à ce que le Conseil aide les entreprises à acquérir et à conserver des connaissances, tandis que quelques-unes, incluant Bell et autres, Cogeco et RCCI, ont argué qu'une telle aide n'était pas nécessaire.
195. Quelle que soit la méthode d'établissement des tarifs choisie, la plupart des parties ont demandé au Conseil l'aide suivante :
 - Un soutien continu sous la forme d'enseignement en ligne ou en classe ainsi que de manuels et d'ateliers qui fournissent une vue d'ensemble de la méthode et l'expliquent, avec des détails sur la manière de réaliser les modèles, y compris les éléments de preuve requis.
 - Des campagnes d'information, des entretiens en personne avec le personnel du Conseil, une ressource pour les questions et réponses, d'autres mesures éducatives et un guide sur les politiques et les règles.

- Des séances d'information pour permettre aux parties d'apprendre, de poser des questions et d'obtenir une meilleure compréhension de la méthode d'établissement des tarifs et de la manière dont elle est appliquée.
 - Des résumés bien organisés et des liens vers les décisions antérieures concernant tous les documents pertinents tels que les politiques réglementaires, les décisions, les ordonnances, les manuels d'études économiques réglementaires, les demandes et les lettres du Conseil sont disponibles en ligne.
196. Certaines parties, y compris Bell et autres, ont fait valoir qu'il n'était pas nécessaire que le Conseil aide les entreprises à acquérir et à maintenir des connaissances en matière de coûts, étant donné que les entreprises connaissent la méthode de la Phase II et qu'une méthode d'établissement des tarifs bien définie ne nécessitera pas d'aide supplémentaire. Ces parties ont ajouté que l'utilisation de certaines méthodes d'établissement des tarifs, telles que la méthode fondée sur le prix de détail minoré, ne devrait pas nécessiter d'aide supplémentaire de la part du Conseil.
197. Allstream Business Inc. s'est dite préoccupée par le fait qu'aider les entreprises à acquérir et à conserver des connaissances constituerait un fardeau constant pour le Conseil. Elle a ajouté que, quel que soit l'aide apportée par le Conseil, il subsistera un écart d'expertise entre les fournisseurs de services de gros et les concurrents.
198. Eastlink était d'avis que l'acquisition et le maintien des connaissances devraient être appliqués de la même manière pour s'assurer que le personnel du Conseil connaît non seulement les mécanismes de quelque méthode d'établissement des tarifs, mais aussi les différences dans les technologies utilisées, les nouveaux services offerts et la géographie desservie.

Analyse du Conseil

199. Dans la présente décision, le Conseil a déterminé que, bien qu'il puisse utiliser d'autres méthodes d'établissement des tarifs, la méthode améliorée de la Phase II sera la méthode la plus utilisée pour établir les tarifs des services de gros. Certaines parties ont fait valoir que, puisque la méthode de la Phase II est bien définie et que les entreprises connaissent ce processus d'établissement des tarifs, il n'est guère utile que le Conseil apporte une aide supplémentaire aux parties. Toutefois, d'après les observations de la majorité des parties et l'expérience du Conseil, il serait bénéfique pour toutes les parties de fournir au besoin de l'aide en matière d'établissement des coûts concernant les questions liées à la méthode de la Phase II et mettrait en place une plateforme permettant à toutes les parties de communiquer de manière continue.
200. Le personnel du Conseil a précédemment offert une séance d'information et de formation en personne de deux jours sur les principes et les concepts d'établissement des coûts de la Phase II à l'intention des fournisseurs de services de gros, des concurrents, de l'industrie et des groupes de défense des droits des consommateurs. Le maintien de séances de formation similaires tenues

régulièrement pourrait être utilisé pour répondre à l'intérêt général des parties à l'égard des directives et des ateliers en ligne ou en classe. De telles séances pourraient également servir de forum pour des questions et réponses en personne sur la méthode de la Phase II, les politiques, les règles, les éléments de preuve requis et la manière de réaliser les modèles d'établissement des coûts.

201. Le Conseil reconnaît en outre l'importance de tenir l'industrie informée de la méthode d'établissement des tarifs, des décisions et des Manuels. Le Conseil créera une page sur son site Web pour permettre aux parties de poser des questions sur la méthode de la Phase II ou sur d'autres questions relatives à l'établissement des tarifs.
202. Certaines parties ont indiqué que, quel que soit l'aide apportée par le Conseil, il subsistera toujours un écart d'expertise entre les fournisseurs de services de gros et les concurrents. Les concurrents sont toutefois incités à comprendre pleinement les coûts liés à la gestion de leur entreprise et il leur incombe de combler toute lacune en matière d'expertise par l'acquisition de connaissances, y compris en recourant à des consultants au besoin.
203. En aidant les entreprises à acquérir et à maintenir des connaissances sur la méthode de la Phase II, l'écart d'expertise entre les fournisseurs de services de gros et les concurrents serait réduit. Cela contribuerait probablement à accroître la participation des parties aux instances d'établissement des tarifs.
204. En ce qui concerne la préoccupation exprimée par les parties selon laquelle aider les entreprises à acquérir et à maintenir des connaissances constituerait un fardeau continu pour le Conseil, la création d'une page sur le site Web du Conseil pour permettre aux parties de poser des questions sur la méthode de la Phase II ou sur d'autres questions relatives à l'établissement des tarifs permettrait d'équilibrer le fardeau pour le Conseil, tout en aidant les entreprises.
205. En ce qui concerne l'acquisition et le maintien par le Conseil et son personnel de connaissances sur les technologies nouvelles et émergentes, les tendances de l'industrie, les nouvelles offres de services et les besoins des clients, ce que le Conseil fait déjà. Il est important d'effectuer un suivi continu de l'industrie et d'améliorer les connaissances pour que le Conseil puisse continuer à améliorer son efficacité dans la fourniture de décisions mieux raisonnées et de qualité supérieure.
206. L'acquisition de connaissances auprès de l'industrie, y compris des fournisseurs de services de gros et des concurrents, ainsi qu'auprès de groupes de l'industrie et de défense des droits des consommateurs, permet également au Conseil d'être mieux informé à propos de l'évolution des technologies utilisées pour fournir des services de gros, de l'évolution de la géographie desservie, des mises à jour du marché concurrentiel et de l'incidence des décisions du Conseil sur les utilisateurs finals.
207. Compte tenu de ce qui précède, et en tenant compte des autres priorités du Conseil, celui-ci détermine ce qui suit en ce qui concerne l'aide à apporter aux entreprises

pour qu'elles acquièrent et maintiennent des connaissances des méthodes et processus d'établissement des tarifs des services de gros :

- Le personnel du Conseil offrira régulièrement des séances de formation, qui serviront de forum pour des questions et réponses en personne sur la méthode améliorée de la Phase II, les politiques, les règles, les éléments de preuve requis et la manière de réaliser les modèles d'établissement des coûts.
- Le Conseil créera une page sur son site Web, directement accessible par toutes les parties, contenant des renseignements tels que les décisions antérieures du Conseil, les politiques réglementaires, les ordonnances, les Manuels, les demandes et les lettres du Conseil pertinents.
- Le Conseil continuera d'inviter les participants de l'industrie, y compris les fournisseurs de services de gros, les concurrents et les groupes de défense des droits des consommateurs et de l'industrie, afin de lui fournir, au besoin, des rapports et des présentations faisant le point sur l'évolution des technologies utilisées pour fournir des services de gros, l'évolution de la géographie desservie, l'évolution du marché concurrentiel et l'incidence des décisions du Conseil sur les utilisateurs finals.

Comment les changements de technologie seraient-ils pris en compte dans le processus d'établissement des tarifs des services de gros?

208. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a invité les parties à faire part de leurs observations sur la question de savoir si les questions complexes relatives à l'établissement des tarifs des services de gros liées à une technologie nouvellement déployée et propres à une instance d'établissement des tarifs des services de gros donnée devraient être traitées avant l'instance d'établissement des tarifs des services de gros.

Positions des parties

209. La plupart des parties ont argué que toute méthode adoptée pour l'établissement des tarifs des services de gros devrait prendre en considération les technologies actuelles et futures. Certaines parties ont également fait valoir que les tarifs des services de gros devraient être établis avant le lancement de nouveaux services de détail afin de garantir que les nouvelles technologies ne soient pas refusées aux concurrents. Toutefois, la plupart des parties n'a pas commenté la question relative à la prise en compte des changements de technologie susceptibles d'entraîner des écarts par rapport aux méthodes acceptées d'établissement des tarifs des services de gros.
210. Certaines parties ont indiqué que les changements de technologie qui conduisent à un écart par rapport à la méthode d'établissement des tarifs des services de gros acceptée devraient être traités avant l'instance d'établissement des tarifs des services de gros pour les raisons suivantes : i) le fait de se concentrer sur les écarts,

séparément de l'établissement des tarifs des services de gros, permet d'examiner les écarts sans dériver vers l'établissement des tarifs ou des objectifs stratégiques; ii) l'examen des écarts dans le cadre d'une instance d'établissement des tarifs n'est pas un processus efficace, car il prolonge les tarifs provisoires, contribue à l'incertitude et entraîne une rétroactivité qui a une incidence sur la planification des investissements; et iii) le fait de traiter les écarts séparément serait conforme aux décisions antérieures dans lesquelles le Conseil a déterminé que certains changements méthodologiques modifiant les Manuels d'établissement des coûts propres aux entreprises étaient mieux adaptés à un processus distinct plutôt qu'à une instance d'établissement des tarifs.

Analyse du Conseil

211. Actuellement, les instances d'établissement des tarifs des services de gros intègrent les technologies de croissance et offrent aux parties, y compris au Conseil, la flexibilité de proposer des méthodes nouvelles ou révisées pour l'estimation des coûts, pour autant que les propositions soient conformes aux principes de la Phase II.
212. L'examen des écarts proposés dans les méthodes d'estimation des coûts dans le cadre d'une instance préliminaire distincte, avant les demandes d'établissement des tarifs, permet une discussion ciblée sur les différentes propositions et une conclusion claire relativement à chaque méthode, ce qui rend le processus d'estimation des coûts raisonnable. Cela réduirait la complexité de l'estimation des coûts associés à une technologie particulière dans le cadre de l'instance d'établissement des tarifs.
213. Cette méthode présente toutefois l'inconvénient de prendre beaucoup de temps en raison du processus procédural et de la prise d'une décision dans le cadre d'une telle instance préliminaire. En outre, si les parties n'étaient pas d'accord avec la décision, elles pourraient demander une révision et une modification de la décision, ce qui prolongerait encore le processus d'établissement des tarifs qui en découlerait.
214. Toutefois, continuer d'utiliser la méthode actuelle consistant à analyser les méthodes nouvelles ou révisées d'estimation des coûts au cours d'une instance d'établissement des tarifs, ainsi que l'analyse d'autres renseignements pertinents inclus dans une demande tarifaire, offrirait les avantages suivants : i) un aperçu de l'incidence de ces méthodes révisées sur le tarif final proposé qui, dans de nombreux cas, ne peut être évaluée qu'au cours de l'instance d'établissement des tarifs; et ii) l'établissement des tarifs définitifs au moyen d'une telle instance combinée prendrait très probablement moins de temps que deux méthodes et instances d'établissement des tarifs.
215. Par conséquent, le Conseil détermine ce qui suit :

- Les propositions d'écart dans l'estimation des coûts devraient continuer à être examinées au cours d'une instance d'établissement des tarifs, comme c'est le cas pour le processus actuel.
- Au cas par cas, par exemple pour l'introduction d'un nouveau service, le Conseil peut mener un processus préalable distinct pour donner une orientation claire aux parties qui proposent des tarifs, ce qui simplifierait l'instance d'établissement des tarifs.

Si la méthode d'établissement des tarifs des services de gros réglementés devait changer, comment une telle transition se produirait-elle?

216. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a invité les parties à déposer leurs observations sur la manière de mettre en œuvre tout changement suggéré pour la méthode d'établissement des tarifs des services de gros, en ce qui concerne un calendrier proposé pour le déploiement de la méthode proposée et la façon de mettre en œuvre la méthode d'établissement des tarifs des services de gros existants.

Analyse du Conseil

217. Dans la présente décision, le Conseil a déterminé que la méthode améliorée de la Phase II continuera à être utilisée comme méthode principale d'établissement des tarifs des services de gros. Toutefois, le Conseil peut également adopter d'autres méthodes d'établissement des coûts, le cas échéant et au cas par cas, afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques, tels que le recours à des négociations commerciales pour l'établissement des tarifs d'accès pour les ERMV.
218. Alors que les parties ont formulé des observations ou proposé différentes périodes de transition pour les diverses méthodes d'établissement des tarifs, le Conseil estime qu'aucune période de transition n'est nécessaire pour les méthodes d'établissement des tarifs recommandées. En effet, la méthode de la Phase II est déjà utilisée aujourd'hui et ses améliorations ne nécessitent pas d'échéanciers supplémentaires pour être mises en œuvre, les tarifs de la plupart des services de gros existants ont déjà été établis à l'aide de la méthode de la Phase II, et le recours aux négociations commerciales pour l'accès pour les ERMV a déjà été déterminé dans la politique réglementaire de télécom 2021-130.
219. Certaines parties ont argué que si la méthode de la Phase II devait être retenue comme principale méthode d'établissement des tarifs à l'avenir, il serait nécessaire de déterminer si certaines méthodes associées nécessitent de nouveaux changements. Ces préoccupations sont examinées aux paragraphes 280 à 283. Toutefois, tout changement résultant d'un tel examen ne modifiera pas les principes d'établissement des coûts de la Phase II utilisés dans la méthode d'établissement des tarifs. Par conséquent, la méthode de la Phase II peut continuer à être utilisée pendant que ces questions sont examinées.

Existe-t-il des méthodes qui pourraient être utilisées pour créer un processus d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace?

220. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a fait remarquer que plusieurs parties se sont dites préoccupées par le fait que les exigences en matière de temps et les retards prolongés liés au processus d'établissement des tarifs des services de gros. Pour résoudre ce problème, le Conseil a invité les parties à donner leur avis sur les méthodes qu'il pourrait employer pour créer une instance d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace.
221. De nombreuses parties ont formulé diverses propositions en vue d'améliorer l'efficacité du processus actuel d'établissement des tarifs des services de gros. Toutefois, la majorité de ces propositions ne visaient qu'à améliorer divers aspects du processus d'établissement des tarifs, au lieu de répondre directement à la préoccupation sous-jacente des exigences en matière de temps et les retards liés aux instances d'établissement des tarifs des services de gros en cours.
222. Plusieurs parties ont présenté des propositions visant à améliorer l'efficacité du processus d'établissement des tarifs des services de gros actuel. Ces propositions comprenaient ce qui suit :
- séparer les instances d'établissement des tarifs des examens de la méthode de la Phase II;
 - utiliser des mesures incitatives pour les fournisseurs de services de gros afin d'accroître l'efficacité et la rapidité du processus d'établissement des tarifs;
 - établir des échéanciers standards pour les demandes tarifaires des concurrents;
 - fournir des recommandations à toutes les parties pour qu'elles puissent formuler des observations avant que le Conseil ne prenne une décision finale;
 - restreindre les changements apportés aux Manuels au cours d'une instance d'établissement des tarifs;
 - respecter les exigences en matière de divulgation.

Séparer les instances d'établissement des tarifs des examens de la méthode de la Phase II

Positions des parties

223. De nombreuses parties, y compris certains fournisseurs de services sans fil, ont fait valoir que, pour améliorer l'efficacité du processus d'établissement des tarifs, le Conseil devrait amorcer une instance préliminaire avant une instance tarifaire afin de déterminer les coûts appropriés à inclure et les méthodes qui devraient être appliquées. Elles ont argué que, dans le cadre de cette instance préliminaire, le Conseil devrait publier une ébauche de la décision pour que les parties puissent

formuler leurs observations définitives. Elles ont ajouté que le Conseil pourrait répondre à ces observations dans sa décision, au besoin, y compris en modifiant l'ébauche de sa décision si une erreur est commise dans l'ébauche de la décision initiale.

224. Les mêmes parties ont généralement fait valoir que le Conseil devrait décider qu'aucune proposition de changement de la méthode de la Phase II ne devrait être faite au cours d'instances tarifaires. Tout changement, s'il est nécessaire, devrait être effectué au moyen de demandes à traiter séparément, et l'ouverture de ces instances ne devrait pas interrompre ou ralentir une instance d'établissement des tarifs en cours.
225. Les Opérateurs de réseaux concurrentiels Canadiens se sont opposés à la proposition des titulaires d'inclure une instance d'établissement des coûts préliminaire dans le cadre d'une instance d'établissement des tarifs, car cela entraînerait des retards importants inutiles dans le processus d'établissement des tarifs. Ils ont ajouté que de telles questions seraient déjà abordées dans le cadre du processus actuel de mise à jour des Manuels.

Analyse du Conseil

226. Le processus des instances d'établissement des tarifs, telles que celles découlant des avis de modification tarifaire, déposés à ce moment-là, permet aux fournisseurs de services de gros de proposer des changements de la méthode d'établissement des coûts et des données sur les coûts dans le cadre de leurs observations au cours de l'instance. L'examen des changements de la méthode d'établissement des coûts et des nouvelles données sur les coûts au cours d'une telle instance entraînerait une période plus longue pour établir les tarifs définitifs. Pour éviter ce retard, les parties ont proposé que les changements en vue d'introduire de nouvelles méthodes et des changements des données relatives aux coûts soient organisés à l'avance dans le cadre d'une instance distincte de celle de l'établissement des tarifs elle-même. L'instance de l'établissement des tarifs inclurait les conclusions tirées dans le cadre de l'instance concernant les changements de méthode d'établissement des coûts et les nouvelles données relatives aux coûts.
227. Toutefois, l'examen de tout changement proposé par les parties au cours d'une instance d'établissement des tarifs offrirait la flexibilité nécessaire pour tenir compte de ce changement, en garantissant que toute méthode d'établissement des coûts révisée refléterait les renseignements les plus récents. De cette façon, l'instance permettrait également au Conseil d'évaluer l'incidence que ces méthodes révisées pourraient avoir sur le tarif définitif proposé. Bien que le Conseil reconnaisse que l'examen d'un tel changement dans la méthode au cours d'une instance peut l'allonger quelque peu, le temps requis ne serait probablement pas aussi important que si un processus distinct était lancé au préalable pour traiter les questions relatives à la méthode.

228. Les changements de la méthode ou des méthodes d'établissement des coûts de la Phase II sont actuellement traités principalement dans le cadre d'instances d'établissement des tarifs des services de gros. Les changements propres aux entreprises ou aux services de gros devraient généralement être traités dans le cadre d'instances d'établissement des tarifs. Lorsque des changements s'appliquent à plusieurs fournisseurs de services et aux services de gros, ils pourraient être traités dans le cadre d'une instance distincte si le Conseil estime qu'il est plus approprié de le faire.
229. Par conséquent, le Conseil détermine que les changements apportés à la méthode de la Phase II ou aux méthodes d'établissement des coûts devraient continuer à être examinés au cas par cas, comme c'est le cas actuellement.

Utiliser des mesures incitatives pour les fournisseurs de services de gros afin d'accroître l'efficacité et la rapidité du processus d'établissement des tarifs

Positions des parties

230. Certaines parties ont suggéré la création d'un compte de dépôt pour les revenus des services de gros pendant que les tarifs sont provisoires, qui serait tenu par le Conseil ou une autre partie indépendante, afin d'encourager l'efficacité et la rapidité des instances d'établissement des tarifs. Elles ont soutenu que cela garantirait que, pendant une instance tarifaire, les fournisseurs de services de gros ne bénéficient pas de surcharges, dans l'attente de l'établissement des tarifs définitifs.
231. Les mêmes parties ont précisé que ce fonds serait versé soit aux fournisseurs de services de gros, soit aux concurrents, si le tarif définitif était supérieur ou inférieur au tarif provisoire. Elles ont ajouté que la création de ce compte de dépôt dissuaderait les fournisseurs de services de gros de retarder le processus d'approbation des tarifs en déposant des renseignements incomplets et en proposant des méthodes hors normes afin de retenir les fonds des concurrents le plus longtemps possible.
232. Les fournisseurs de services de gros se sont opposés à la création d'un tel fonds. Ils ont indiqué que le fonds enlèverait aux fournisseurs de services le capital dont ils ont besoin pour couvrir leurs coûts associés à la fourniture du service de gros et qu'ils utilisent pour investir dans la fourniture de services de télécommunication nouveaux et avancés, sans que personne n'en tire d'avantages correspondants et avec des coûts supplémentaires significatifs pour les consommateurs.

Analyse du Conseil

233. Le refus de retenir l'ensemble des revenus provisoires, ou même une partie de ceux-ci aurait pour effet de reporter la perception des revenus par les fournisseurs de services de gros jusqu'à l'établissement des tarifs définitifs. Les fournisseurs de services seraient alors obligés de fournir des services de gros alors que leur

indemnisation associée serait retenue, ce qui pourrait affecter leurs investissements et leurs activités en cours.

234. Un tel scénario pourrait être discriminatoire à l'égard des fournisseurs de services de gros si les concurrents ne se sentaient pas obligés de faire leur part pour contribuer à encourager l'efficacité et la rapidité du processus d'établissement des tarifs.
235. En outre, la complexité, l'effort et le coût requis pour élaborer et gérer ces comptes de dépôt, qui seraient requis pour chaque service et chaque fournisseur de services de gros, auraient également une incidence négative sur l'efficacité et la rapidité du processus d'établissement des tarifs.
236. Pour les raisons susmentionnées, le Conseil estime qu'il ne serait pas approprié d'adopter la proposition des parties de créer un compte de dépôt et de retenir les revenus provisoires des fournisseurs de services de gros jusqu'à ce que les tarifs soient établis de manière définitive.

Établir des échéanciers standards pour les demandes tarifaires des concurrents

Positions des parties

237. Certains fournisseurs de services de gros ont précisé que, pour créer un processus d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace, le Conseil devrait clarifier le calendrier des futurs examens, y compris les dates cibles de mise en œuvre des nouveaux tarifs.
238. Certains concurrents ont indiqué qu'il existe des asymétries et des déséquilibres concurrentiels dans l'environnement actuel et que ceux-ci les empêchent de faire concurrence à un pied d'égalité avec les fournisseurs de services de gros. Afin de créer un processus d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace, ces concurrents ont proposé un calendrier normalisé pour l'approbation des demandes tarifaires pour les services aux concurrents, sous la forme d'une mise à jour du bulletin d'information de télécom 2010-455-1.

Analyse du Conseil

239. Le calendrier des procédures pour le traitement des demandes tarifaires des services aux concurrents incluant des composantes d'établissement des tarifs, y compris le calendrier associé pour les interventions et les répliques des parties, est indiqué dans le bulletin d'information de télécom 2010-455-1. En raison de la grande variété et des différences de complexité des demandes tarifaires des concurrents, les calendriers des procédures restants sont généralement établis par le Conseil ou son personnel et dépendent des circonstances de chaque instance.
240. Par conséquent, il ne serait pas approprié d'établir des calendriers des procédures habituelles qui englobent toutes les demandes tarifaires des concurrents, car les

calendriers établis pour certaines demandes tarifaires des concurrents seraient trop courts, tandis que pour d'autres, ils seraient trop longs.

241. Toutefois, le Conseil continuera à respecter les dispositions énoncées à l'article 26 de la *Loi*, qui précise que dans les 45 jours ouvrables suivants le dépôt d'un tarif, le Conseil dispose du dossier ou rend publiques les raisons pour lesquelles il ne l'a pas fait et précise la période à laquelle il a l'intention de le faire.
242. Étant donné que les demandes tarifaires incluant des composantes d'établissement des tarifs varient en complexité, que le processus requis est propre à chaque demande et que les normes de service sont déjà disponibles, le Conseil détermine qu'il n'est pas nécessaire de remettre à jour le bulletin d'information de télécom 2010-455-1 pour établir des échéanciers supplémentaires.

Fournir des recommandations à toutes les parties pour observation avant que le Conseil ne prenne une décision finale

Positions des parties

243. Certaines parties ont argué que pour rendre le processus d'établissement des tarifs plus efficace, le Conseil devrait remettre aux parties une ébauche initiale de ses recommandations sur les méthodes à utiliser et les coûts qui seraient autorisés dans le cadre de l'instance. Elles ont soutenu qu'un tel processus permettrait aux parties de commenter et de cerner toute erreur ou oubli ou encore les coûts mal interprétés avant qu'une décision finale ne soit prise par le Conseil.
244. RCCI a en outre indiqué que de telles ébauches de recommandations permettraient aux parties de formuler des observations sur toute incidence imprévue sur les parties, tel que l'effet des paiements rétroactifs, et pourraient donc de réduire la possibilité pour les parties de faire appel aux décisions du Conseil.

Analyse du Conseil

245. En ce qui concerne la proposition de certaines parties, le Conseil fournit ses recommandations préliminaires sur les méthodes et les coûts autorisés dans une instance d'établissement des tarifs à toutes les parties pour qu'elles formulent des observations avant de rendre sa décision finale, ce qui diminuerait la possibilité de faire appel, une telle étape procédurale n'est pas nécessaire puisque le processus utilisé dans ces instances d'établissement des tarifs permet aux parties de soulever toutes préoccupations qu'elles peuvent avoir au cours de l'instance elle-même. En plus, les parties ont une compréhension des sujets de préoccupation que le Conseil peut avoir au moyen des demandes de renseignements que le personnel du Conseil adresse aux fournisseurs de services de gros pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les coûts et la méthode d'établissement des coûts au cours de l'instance.
246. Les instances d'établissement des tarifs des services de gros permettent également aux fournisseurs de services, aux concurrents et aux autres parties de faire part de

leurs préoccupations et de leur avis sur les observations des autres parties, le cas échéant. Par conséquent, le processus d'établissement des tarifs existant permet déjà de cerner et de discuter la majorité des erreurs, des oublis et des coûts mal interprétés avant que le Conseil ne prenne une décision finale.

247. La publication d'une ébauche de décision sur laquelle les parties peuvent formuler des observations peut avoir les conséquences négatives suivantes :
- i) l'envoi d'une ébauche de décision aux parties avant la décision finale du Conseil, et l'attente et l'examen de leurs observations prolongeraient tout échéancier sans établir et approuver les tarifs définitifs, ce qui à son tour contribuerait à accroître l'incertitude réglementaire; ii) certaines parties pourraient déposer plus de demandes d'accès à l'information et de protection de la vie privée avant la décision finale, ce qui pourrait retarder davantage l'achèvement de l'instance; et iii) l'envoi d'ébauche de décisions fournirait également un aperçu des décisions finales potentielles, ce qui pourrait avoir une incidence sur le marché.
248. En fonction des considérations ci-dessus, le Conseil estime qu'il ne serait pas approprié d'envoyer des ébauches de recommandations sur l'établissement de méthodes et de données sur les coûts de la méthode de la Phase II et d'instance d'établissement des tarifs.

Restreindre les changements apportés aux Manuels au cours d'une instance d'établissement des tarifs

Positions des parties

249. Certaines parties ont précisé que le maintien des valeurs de tous les facteurs de coûts, y compris les annexes propres aux entreprises dans les Manuels, et leur mise à jour régulière en dehors des demandes d'établissement des tarifs réduira le temps requis à l'examen des demandes tarifaires et contribuera à la création d'un processus d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace. Les parties ont également avancé que limiter les changements aux méthodes et aux valeurs approuvées dans les Manuels au cours d'une instance d'établissement des tarifs réduira également le temps requis à l'examen des demandes tarifaires.
250. Certaines parties ont suggéré que chaque fois que le Conseil modifie la méthode d'étude des coûts au cours d'une instance, il devrait également fournir des mises à jour du libellé à utiliser dans les Manuels pour refléter les changements apportés.
251. Certains titulaires et concurrents ont indiqué que les entreprises de câblodistribution devraient être tenues de déposer leurs propres Manuels auprès du Conseil, car cela permettrait d'accroître la transparence sur la manière dont ils appliquent la méthode de la Phase II pour estimer les tarifs proposés, d'une manière conforme à celle des autres fournisseurs de services de gros.

Analyse du Conseil

252. Les Manuels contiennent certains détails sur la méthode de la Phase II et des paramètres propres aux entreprises, qui seront utilisés par les fournisseurs de services de gros dans le cadre de leurs instances respectives d'établissement des tarifs. Toutefois, le processus actuel d'approbation par le Conseil de toute mise à jour des Manuels, qu'il soit lié à la méthode ou aux paramètres propres aux entreprises, présente une lacune à savoir que les mises à jour proposées par les fournisseurs de services de gros ne sont traitées par le Conseil que dans le cadre des instances liées à l'établissement des tarifs. Non seulement cela détourne l'attention de toutes les parties, y compris le Conseil, des questions principales de l'instance, mais cela rend également l'instance d'établissement des tarifs moins efficace, en allongeant le temps requis à l'examen des demandes tarifaires.
253. Une autre limite du processus actuel de mise à jour des Manuels est qu'au cours d'une instance, le Conseil ne traitera très probablement que les mises à jour des paramètres qui sont spécifiquement pertinents pour cette instance, et non toutes les mises à jour proposées par les parties.
254. L'élaboration d'un processus de mise à jour programmé des Manuels permettra de traiter les mises à jour en suspens et de garantir que toute proposition de mise à jour future des Manuels ou de leurs annexes sera traitée en temps rapide. Les mises à jour régulières des Manuels contribueront donc à réduire les changements proposés au cours des instances d'établissement des tarifs, ce qui permettra de réduire les retards de ces instances et d'accroître l'efficacité des instances d'établissement des tarifs définitifs.
255. En ce qui concerne la proposition de certaines parties de restreindre la possibilité d'apporter des changements aux Manuels au cours d'une instance d'établissement des tarifs, une telle proposition pourrait potentiellement entraîner l'utilisation de méthodes dépassées et de valeurs de paramètres propres aux entreprises. Cela irait à l'encontre du principe de la méthode de la Phase II, qui consiste à utiliser des coûts prospectifs, et pourrait conduire à un sous-recouvrement ou à un recouvrement excessif des coûts différentiels, ce qui se traduirait par des tarifs qui ne sont pas justes et raisonnables.
256. Contrairement aux ESLT, les entreprises de câblodistribution ne disposent pas actuellement de Manuels propres à leur entreprise qu'ils utilisent pour élaborer leurs études économiques réglementaires respectives. Les Manuels fournissent des renseignements généraux sur la façon dont chaque entreprise établit les coûts et réalise ses études d'évaluation économique en fonction des données et des renseignements qui lui sont propres, de manière à ce que les études soient conformes aux principes et méthodes d'établissement des coûts différentiels prospectifs énoncés dans la décision de télécom 79-16 et modifiés à nouveau dans les lettres du personnel du Conseil ou dans les conclusions du Conseil.

257. Il est important que les entreprises de câblodistribution élaborent des Manuels propres à leur entreprise qui leur permettraient de démontrer, lors de la réalisation d'études économiques réglementaires, comment les renseignements propres à leurs entreprises seraient adaptés et traduits pour répondre aux principes d'établissement des coûts de la Phase II tels qu'ils sont prescrits par le Conseil. Par souci de cohérence, les Manuels préparés par les entreprises de câblodistribution devraient avoir un contenu et une structure similaires à ceux déposés par les ESLT.
258. L'élaboration des Manuels par les entreprises de câblodistribution permettrait au Conseil de vérifier l'application uniforme des principes de la Phase II parmi les différents fournisseurs de services de gros au cours des instances d'établissement des tarifs. Cela contribuerait non seulement à accroître la transparence lorsque plusieurs parties examinent les études de coûts de tous les fournisseurs de services de gros, mais aussi à réduire le temps requis au processus d'établissement des tarifs, ce qui en accroîtrait l'efficacité.
259. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil détermine ce qui suit :
- Les Manuels, y compris les annexes propres aux entreprises, seront régulièrement mis à jour selon un calendrier établi par le personnel du Conseil.
 - Le Conseil ne restreindra pas la possibilité d'apporter des changements aux Manuels au cours d'une instance d'établissement des tarifs.
 - Le Conseil **ordonne** à chacune des entreprises de câblodistribution d'élaborer et de déposer auprès du Conseil aux fins d'approbation des Manuels propre aux entreprises **neuf mois** à compter de la date de la présente décision. Ces Manuels devraient suivre la même structure et le même format que les Manuels existants des ESLT, le cas échéant, et devraient inclure les annexes propres aux entreprises désignées à l'annexe 3 de la décision de télécom 2008-14.

Respecter les exigences en matière de divulgation

Positions des parties

260. Les concurrents ont généralement précisé que l'exigence imposée aux fournisseurs de services de gros de divulguer suffisamment de renseignements confidentiels au cours d'une instance tarifaire améliorerait considérablement l'efficacité, la rapidité et la précision du processus d'établissement des tarifs. Ces parties ont en outre indiqué que, d'après leur expérience actuelle, les fournisseurs de services de gros ne respectent pas les règles actuelles en matière de divulgation, ce qui les oblige à préparer des demandes de divulgation volumineuses au cours d'une instance et, en fin de compte, rend le processus moins efficace.
261. Pour régler ce problème, les concurrents ont proposé les améliorations suivantes aux exigences actuelles en matière de divulgation dans le cadre d'une demande tarifaire : i) le Conseil devrait adopter les audiences à huis clos afin de fournir des conseils de bonne foi et l'accès aux renseignements confidentiels aux consultants;

ii) lorsque les demandes de divulgation sont refusées, le Conseil devrait adapter le mécanisme des ententes de non-divulgation adopté dans la décision de Conformité et Enquêtes et de Télécom 2020-7 pour exiger aux titulaires de faire part davantage de renseignements dans les instances d'établissement des coûts, sous réserve des modalités d'une entente de non-divulgation; iii) les versions publiques des modèles d'établissement des coûts des titulaires devraient être mises à disposition de manière à ce que leur contenu reste conforme aux lignes directrices actuelles du Conseil sur la divulgation concernant les renseignements sur les coûts; et iv) une analyse comparative des coûts unitaires du capital déposés par chacun des fournisseurs de services de gros devrait être mise à disposition dans le dossier public, ce qui permettrait aux concurrents d'évaluer une gamme complète de coûts sans réellement divulguer ceux propres à une titulaire donnée.

262. Les concurrents ont précisé que, dans le cadre d'une instance d'établissement des tarifs, la divulgation des renseignements susmentionnés ou l'accès à ces renseignements permettrait de trouver un équilibre entre la confidentialité et la transparence, permettant à toutes les parties prenantes d'évaluer le caractère raisonnable des résultats de l'étude des coûts.
263. Les fournisseurs de services de gros ont répondu que la proposition des concurrents de divulguer davantage les renseignements confidentiels des fournisseurs de services de gros, leurs modèles d'établissement des coûts et une analyse comparative employée des coûts unitaires utilisés devrait être rejetée puisque le Conseil a déjà établi un ensemble complet de lignes directrices sur la divulgation des renseignements sur les coûts en vertu de la politique réglementaire de télécom 2012-592. Il s'agit notamment des prévisions de la demande, des coûts unitaires des ressources, des facteurs et des paramètres de coûts de l'entreprise, des paramètres financiers et d'autres données similaires.
264. Selon les fournisseurs de services de gros, les lignes directrices susmentionnées offrent déjà un équilibre approprié entre le besoin de renseignements des concurrents pour participer de manière significative aux instances relatives aux marchés des services de gros et la possibilité pour ces fournisseurs de services de gros de garder certains renseignements confidentiels afin de les protéger contre un préjudice particulier. Ces renseignements confidentiels peuvent notamment révéler les stratégies commerciales des entreprises titulaires ou entraver leur capacité à négocier avec les fournisseurs d'équipement ou de main-d'œuvre, ou encore fournir aux concurrents des renseignements précieux sur la gestion et la configuration des réseaux des fournisseurs de services de gros.

Analyse du Conseil

265. La divulgation adéquate des renseignements confidentiels des fournisseurs de services de gros est une considération importante pour la création d'un processus d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace.

266. À cet égard, les lignes directrices sur la divulgation, qui s'appliquent aux instances à l'heure actuelle, sont fondées sur les conclusions du Conseil de la politique réglementaire de télécom 2012-592. Ces lignes directrices donnent des instructions aux parties lorsqu'elles déposent des renseignements auprès du Conseil, en énumérant les éléments de coûts qui doivent être divulgués dans le dossier. Les renseignements désignés confidentiels sont ensuite examinés pour vérifier leur conformité avec les lignes directrices sur la divulgation et pour évaluer si le préjudice de la divulgation est compensé par l'intérêt public de la divulgation.
267. Compte tenu de ce qui précède, les demandes de divulgation formulées par les parties au cours d'une instance sont évaluées au cas par cas afin de déterminer si de telles demandes sont conformes aux lignes directrices et si elles sont fondées, ce qui permet au Conseil de prendre les mesures appropriées, au besoin.
268. En ce qui concerne les lignes directrices améliorées sur la divulgation demandées par les parties, telles que les audiences à huis clos, les ententes de non-divulgation, les versions publiques des modèles d'établissement de coûts et l'analyse comparative des coûts unitaires, de tels niveaux de divulgation aussi détaillés pourraient potentiellement fournir aux concurrents des renseignements commercialement sensibles sur les fournisseurs de services de gros, qui pourraient être utilisés à l'avantage des concurrents.
269. L'intérêt des concurrents pour une meilleure divulgation était de permettre une amélioration de l'efficacité, de la rapidité et de la précision du processus d'établissement des tarifs. Dans ce contexte, une divulgation plus renforcée des données relatives aux fournisseurs de services pourrait contribuer à améliorer la précision du processus d'établissement des tarifs en permettant aux concurrents de formuler des observations sur les renseignements supplémentaires fournis. Toutefois, rien ne prouve qu'une divulgation plus poussée contribuera à accroître l'efficacité, en raison des renseignements supplémentaires qui doivent être analysés.
270. Toute amélioration des lignes directrices sur la divulgation établies dans la politique réglementaire de télécom 2012-592, si elle est nécessaire, ne devrait être traitée que dans le cadre d'une instance distincte qui traiterait spécifiquement de ces questions d'une manière plus complète.
271. En outre, si les parties convenaient mutuellement de conclure des ententes de non-divulgation pour la divulgation de renseignements confidentiels, elles devraient le faire pour toutes les parties dans une situation similaire qui demandent la divulgation de tels renseignements confidentiels.
272. En se fondant sur l'analyse ci-dessus, le Conseil détermine ce qui suit concernant l'élaboration d'une instance d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace :

- Le Conseil continuera de s'appuyer sur les lignes directrices existantes sur la divulgation de la confidentialité des renseignements utilisés pour établir les tarifs des services de gros, telles qu'elles sont établies dans la politique réglementaire de télécom 2012-592.
- Les parties peuvent convenir mutuellement de conclure des ententes de non-divulgation pour la divulgation de renseignements confidentiels pour autant qu'elles le fassent pour toutes les parties qui demandent la divulgation de ces renseignements confidentiels.

Développer un modèle d'établissement des tarifs et des coûts commun pour tous les fournisseurs de services

Analyse du Conseil

273. Les parties engagées dans une instance d'établissement des tarifs des services de gros se disent généralement préoccupées par le fait que mener à bien ces instances cruciales prend beaucoup de temps, tout comme le processus d'établissement par le Conseil des tarifs définitifs des services en question. Puisque le Conseil partage cette préoccupation, l'une des questions qu'il a abordées dans le cadre de la présente instance était la détermination et la mise en œuvre de changements des processus existants qui contribueraient à rendre le processus global d'établissement des tarifs plus pratique et plus efficace.
274. L'élaboration et l'analyse des modèles d'établissement des coûts associés, utilisés pour estimer les coûts différentiels de la Phase II du service considéré, constituent une activité importante qui prend beaucoup de temps au cours d'une instance d'établissement des tarifs. À cet égard, les fournisseurs de services de gros ont jusqu'à présent été autorisés à développer et à utiliser leurs propres modèles d'établissement des coûts, conçus pour respecter la méthode d'établissement des coûts, comme indiqué dans les Manuels.
275. Cette procédure est toutefois inefficace, car elle oblige le personnel du Conseil à consacrer un temps considérable à se familiariser avec chaque modèle d'établissement des coûts de chaque instance d'établissement des tarifs et pour chaque fournisseur de services. Ce processus exige également au personnel du Conseil d'apporter des ajustements à ces modèles différentiels au besoin, pour assurer leur conformité à la méthode de la Phase II, et pour vérifier et corriger les erreurs dans les formules comprises dans le modèle, le cas échéant.
276. Ce processus, dans lequel chaque fournisseur de services de gros développe et utilise son propre modèle d'établissement des tarifs, présente les inconvénients suivants : i) le risque d'incohérences dans l'estimation et le calcul des coûts et des tarifs liés à chaque modèle différent; ii) l'incidence sur l'efficacité du personnel du Conseil et sa capacité à parvenir à une résolution rapide, étant donné que les ajustements et les analyses doivent être effectués et validés dans de multiples modèles disparates pour chaque analyse de service individuelle; iii) la pression sur les fournisseurs de services de gros liée au besoin de connaissances et à la charge

financière associée à la construction, au maintien et au développement par chaque entreprise de ses propres modèles de coûts de la Phase II; et iv) la nécessité pour les intervenants et les petites entreprises d'être en mesure d'acquérir et de maintenir les connaissances nécessaires pour participer efficacement à des instances complexes et longues d'établissement des tarifs.

277. Ces inconvénients contribuent de manière significative à rendre le processus actuel d'établissement des tarifs plus lent et moins efficace qu'il ne devrait l'être. Le Conseil estime que le développement d'un modèle unique d'établissement des coûts et des tarifs, qui pourrait être utilisé par tous les fournisseurs de services de gros, atténuerait l'incidence de plusieurs des activités associées qui prennent beaucoup de temps et qui découlent de la méthode actuelle, ce qui se traduirait par un processus beaucoup plus efficace que le processus actuel.
278. Les avantages et les bénéfices d'un modèle commun d'établissement des coûts et des tarifs à utiliser par tous les fournisseurs de services de gros seraient notamment les suivants :
- accroître la transparence et contribuer à promouvoir la cohérence de la méthode et des calculs pour toutes les entreprises;
 - concentrer l'analyse sur les données elles-mêmes et non sur la validation des calculs, réduisant ainsi le risque d'erreurs et le temps requis à établir les tarifs;
 - améliorer la rapidité du processus d'établissement des tarifs et, par conséquent, fournir une plus grande certitude réglementaire pour le secteur grâce, par exemple, à la réduction de la période de rétroactivité qui en résulte;
 - améliorer la capacité des concurrents et des intéressés à participer aux instances d'établissement des tarifs en permettant une analyse conforme et uniforme pour toutes les entreprises;
 - limiter les retards inutiles dus aux lacunes et aux problèmes de confidentialité créés au cours d'une instance;
 - limiter les nombreuses séries de questions déposées par le personnel du Conseil aux fournisseurs de services de gros afin d'obtenir les renseignements sur les coûts propres aux entreprises nécessaires pour comprendre la méthode, les hypothèses et les calculs de coûts utilisés dans les coûts et les tarifs proposés;
 - améliorer la qualité des études de coûts en réduisant au minimum le nombre de mises à jour;
 - améliorer la constance de la méthode et du calcul des coûts entre les fournisseurs de services de gros;

- promouvoir l'établissement des tarifs qui reflètent de manière plus efficace les technologies constantes et évolutives et l'incidence sur la demande.
279. Compte tenu des avantages susmentionnés et dans le but de répondre au besoin de connaissances et d'expertise constantes dans toutes les entreprises et d'améliorer la rapidité et la transparence des décisions d'établissement des tarifs, le Conseil à l'intention d'amorcer une instance dans le but d'explorer le développement d'un modèle unique d'établissement des coûts et des tarifs qui sera utilisé par tous les fournisseurs de services de gros lorsqu'ils déposent des propositions en matière d'établissement des tarifs.

Autres questions

280. Dans la présente décision, le Conseil a déterminé que l'utilisation de la méthode améliorée de la Phase II est la méthode généralement la plus appropriée pour établir les tarifs des services de télécommunication de gros réglementés. Au cours de l'instance, plusieurs parties ont indiqué que, si le Conseil décidait de poursuivre l'application de la méthode de la Phase II pour établir des tarifs, il serait nécessaire d'examiner et de mettre à jour un grand nombre des paramètres et des méthodes utilisés dans les études économiques réglementaires de la Phase II, afin de garantir leur conformité avec les principes fondamentaux des principes d'établissement de coûts de la Phase II. Les différents points à approfondir, tels que soulevés par les parties à cet égard, comprenaient l'estimation des facteurs d'utilisation, l'application des coûts relatifs à la capacité, l'utilisation de coûts de substitution dans les études utilisées pour l'établissement des tarifs, l'estimation des coûts des structures de soutènement et la nécessité d'une réévaluation des taux d'actualisation et des majorations utilisées pour établir les tarifs des services de gros.
281. Compte tenu de l'évolution rapide des différentes technologies utilisées dans l'infrastructure des télécommunications et des pratiques d'approvisionnement associées, le Conseil estime qu'il est important de surveiller et d'examiner régulièrement les hypothèses et les méthodes utilisées pour calculer les coûts de la Phase II des services de gros associés. Cela garantira que les paramètres et les méthodes utilisés pour estimer les coûts dans les études économiques réglementaires reflètent correctement les technologies de croissance et les coûts prospectifs, qui sont les piliers de base des principes d'établissement des coûts de la Phase II. En outre, le Conseil est en accord avec l'avis des parties selon lequel un tel examen devrait également être étendu à d'autres variables utilisées dans le processus d'établissement des tarifs, telles que le taux d'actualisation et les facteurs d'augmentation des coûts et de la productivité.
282. Le Conseil estime qu'il est important et nécessaire d'organiser une instance de suivi afin d'examiner et de déterminer si ses directives existantes concernant l'estimation des coûts des différentes composantes des coûts d'investissement et des dépenses à utiliser dans les études d'établissement des tarifs sont adéquates ou nécessitent de nouvelles révisions. Toutefois, le moment logique et approprié pour un tel examen serait après la réception et l'approbation par le Conseil des Manuels des entreprises

de câblodistribution. Cela permettrait également au Conseil de cerner les enjeux d'importance immédiate à examiner dans le cadre de cette instance. Cela contribuerait à l'application appropriée et à l'utilisation continue de la méthode de la Phase II à l'avenir.

283. La première mise à jour des Manuels sera traitée dans le cadre de l'instance de suivi susmentionnée.

Conclusion

284. Le Conseil détermine que la méthode de la Phase II, avec les améliorations mentionnées ci-dessus et plus loin dans la présente décision, continuera à être utilisée comme méthode principale d'établissement des tarifs des services de gros, tout en continuant à recourir à des ententes hors tarif au besoin. Le Conseil détermine également qu'il peut adopter d'autres méthodes d'établissement des coûts, le cas échéant et au cas par cas, afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques.

285. Le Conseil détermine ce qui suit quant à la question de savoir si la même méthode d'établissement des tarifs devrait être utilisée pour tous les services de gros :

- Il n'est pas nécessaire d'utiliser la même méthode d'établissement des tarifs pour tous les services de gros et le Conseil peut adopter d'autres méthodes d'établissement des tarifs le cas échéant et au cas par cas.
- Si les parties souhaitent proposer une méthode différente pour l'établissement des tarifs des services de gros, elles doivent déposer une demande, accompagnée de toutes les justifications à l'appui, au moment du dépôt de la proposition tarifaire pour le service. Dans de tels cas, cependant, le Conseil tirera la conclusion définitive quant à la méthode appropriée à utiliser.
- Lorsqu'ils déposent des demandes d'établissement des tarifs pour tout service nouveau ou existant, afin d'améliorer la méthode de la Phase II, les fournisseurs de services de gros doivent fournir des renseignements au niveau du marché, y compris les tarifs des services de détail autonomes équivalents, les tarifs des services de détail promotionnels et de reconquête, la comparaison avec les tarifs de services similaires dans d'autres pays, et tout autre renseignement pertinent, afin de permettre au Conseil de comparer les tarifs des services de détail et de gros et de vérifier les hypothèses utilisées dans la méthode d'établissement des tarifs et les modèles d'établissement des coûts.
- Les parties qui déposent des demandes de révision ou de gel des tarifs des services de gros traditionnels devraient continuer de déposer des demandes au Conseil accompagnées de toutes les justifications à l'appui pour chaque service.

286. Le Conseil détermine ce qui suit en ce qui concerne la méthode d'établissement des tarifs devant être utilisée par les entreprises :

- En ce qui concerne les fournisseurs de services principaux fournissant des services pour lesquels il y a peu ou pas de demande, la méthode d'établissement des tarifs des services de gros devrait être propre aux services et la même méthode devrait être utilisée par toutes les entreprises.
- Toutefois, tout fournisseur de services dont la demande pour un service est faible ou inexistante serait autorisé à utiliser les tarifs de substitution approuvés pour le même service offert par un autre fournisseur de services de gros, ou les tarifs approuvés pour des services similaires fournis par le même fournisseur de services, sur la base d'éléments de preuve suffisants et satisfaisants tels que précisés dans la présente décision. Une entreprise qui utilise ces tarifs de substitution pour établir ses tarifs de services ne serait soumise à d'autres changements du tarif source initial que si la raison du changement de prix s'appliquait également à ladite entreprise.
- Une plus grande flexibilité sera accordée aux petites ESLT pour leur permettre d'adopter n'importe quel tarif approuvé de n'importe quelle entreprise dans n'importe quelle région pour le même service, à condition que les petites ESLT fournissent une justification suffisante et des éléments de preuve à l'appui pour justifier le tarif et démontrent pourquoi le tarif de l'ESLT voisine pour le même service n'est pas approprié.
- Le Conseil examinera, sous réserve de son approbation, le dépôt par une petite ESLT de tarifs proposés pour ses services de gros en utilisant la méthode d'établissement des tarifs choisie par l'entreprise si celle-ci justifie de manière adéquate l'utilisation de la méthode choisie et fournit des éléments de preuve complets et suffisants à l'appui de sa proposition.

287. Le Conseil détermine ce qui suit en ce qui concerne l'aide à apporter aux entreprises pour qu'elles acquièrent et maintiennent des connaissances des méthodes et processus d'établissement des tarifs des services de gros :

- Le personnel du Conseil offrira régulièrement des séances de formation, qui serviront de forum pour des questions et réponses en personne sur la méthode améliorée de la Phase II, les politiques, les règles, les éléments de preuve requis et la manière de réaliser les modèles d'établissement des coûts.
- Le Conseil créera une page sur son site Web, directement accessible par toutes les parties, contenant des renseignements tels que les décisions antérieures du Conseil, les politiques réglementaires, les ordonnances, les Manuels, les demandes et les lettres du Conseil pertinents.
- Le Conseil continuera d'inviter les participants de l'industrie, y compris les fournisseurs de services de gros, les concurrents et les groupes de défense des

droits des consommateurs et de l'industrie, afin de lui fournir, au besoin, des rapports et des présentations faisant le point sur l'évolution des technologies utilisées pour fournir des services de gros, l'évolution de la géographie desservie, l'évolution du marché concurrentiel et l'incidence des décisions du Conseil sur les utilisateurs finals.

288. En ce qui concerne comment les changements de technologie devraient être pris en compte dans le processus d'établissement des tarifs des services de gros, le Conseil détermine ce qui suit :
- Les propositions d'écarts dans l'estimation des coûts devraient continuer à être examinées au cours d'une instance d'établissement des tarifs, comme c'est le cas pour le processus actuel.
 - Au cas par cas, par exemple pour l'introduction d'un nouveau service, le Conseil peut mener un processus préalable distinct pour donner une orientation claire aux parties qui proposent des tarifs, ce qui simplifierait l'instance d'établissement des tarifs.
289. Le Conseil détermine que les changements apportés à la méthode de la Phase II ou aux méthodes d'établissement des coûts devraient continuer à être examinés au cas par cas, comme c'est le cas actuellement
290. Le Conseil estime qu'il ne serait pas approprié d'adopter la proposition des parties de créer un compte de dépôt et de retenir les revenus provisoires des fournisseurs de services de gros jusqu'à ce que les tarifs soient établis de manière définitive.
291. Étant donné que les demandes tarifaires incluant des composantes d'établissement des tarifs varient en complexité, que le processus requis est propre à chaque demande et que les normes de service sont déjà disponibles, le Conseil détermine qu'il n'est pas nécessaire de remettre à jour le bulletin d'information de télécom 2010-455-1 pour établir des échéanciers supplémentaires.
292. Le Conseil estime qu'il ne serait pas approprié d'envoyer des ébauches de recommandations sur l'établissement de méthodes et de données sur les coûts de la méthode de la Phase II et d'instance d'établissement des tarifs.
293. Le Conseil détermine ce qui suit en ce qui concerne les changements apportés aux Manuels :
- Les Manuels, y compris les annexes propres aux entreprises, seront régulièrement mis à jour selon un calendrier établi par le personnel du Conseil.
 - Le Conseil ne restreindra pas la possibilité d'apporter des changements aux Manuels au cours d'une instance d'établissement des tarifs.
 - Le Conseil **ordonne** à chacune des entreprises de câblodistribution d'élaborer et de déposer auprès du Conseil aux fins d'approbation des Manuels propre aux

entreprises **neuf mois** à compter de la date de la présente décision. Ces Manuels devraient suivre la même structure et le même format que les Manuels existants des ESLT, le cas échéant, et devraient inclure les annexes propres aux entreprises désignées à l'annexe 3 de la décision de télécom 2008-14.

294. Le Conseil détermine ce qui suit concernant l'élaboration d'une instance d'établissement des tarifs des services de gros plus efficace :
- Le Conseil continuera de s'appuyer sur les lignes directrices existantes sur la divulgation de la confidentialité des renseignements utilisés pour établir les tarifs des services de gros, telles qu'elles sont établies dans la politique réglementaire de télécom 2012-592.
 - Les parties peuvent convenir mutuellement de conclure des ententes de non-divulgation pour la divulgation de renseignements confidentiels pour autant qu'elles le fassent pour toutes les parties qui demandent la divulgation de ces renseignements confidentiels.
295. Le Conseil à l'intention d'amorcer une instance dans le but d'explorer le développement d'un modèle unique d'établissement des coûts et des tarifs qui sera utilisé par tous les fournisseurs de services de gros lorsqu'ils déposent des propositions en matière d'établissement des tarifs.

Instructions

296. Dans l'avis de consultation de télécom 2020-131, le Conseil a demandé aux parties de lui faire part de leurs observations sur la mise en place d'un processus d'établissement des tarifs plus transparent et plus efficace des services de télécommunication de gros réglementés, tout en faisant en sorte que les tarifs de ces services restent justes et raisonnables. Dans la présente décision, le Conseil a déterminé qu'il serait approprié d'utiliser la méthode de la Phase II, avec les améliorations détaillées dans la présente décision, comme méthode principale d'établissement des tarifs des services de gros. Le Conseil a également déterminé qu'il peut adopter d'autres méthodes d'établissement des tarifs, le cas échéant et au cas par cas, afin d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de favoriser l'atteinte de certains objectifs stratégiques. Le Conseil estime que les conclusions qu'il a tirées dans la présente décision sont conformes aux objectifs de la politique canadienne de télécommunication énoncés à l'article 7 de la *Loi* et à l'article 1 des Instructions de 2023 (Instructions).
297. Le Conseil estime que les conclusions qu'il tirera dans le cadre de la présente instance créerait un cadre qui aboutirait à des tarifs justes et raisonnables pour les services de gros réglementés, ce qui permettrait aux concurrents d'être compétitifs sur le marché des services de détail et encouragerait les fournisseurs de services à continuer d'investir dans les ressources à la fourniture des services requis. Ces conclusions sont conformes aux alinéas 2(a) et 8(a) des Instructions, qui précisent

que le Conseil devrait favoriser et encourager toutes formes de concurrence et d'investissement.

298. Les exigences énoncées dans la présente décision (c.-à-d. que les fournisseurs de services de gros doivent fournir des renseignements importants au niveau du marché lorsqu'ils proposent un nouveau tarif pour les services de gros ou des modifications tarifaires, telles que les tarifs des services de détail autonomes équivalents) permettraient au Conseil d'analyser l'incidence concurrentielle potentielle sur le marché lors de l'établissement des tarifs provisoires et définitifs des services de gros. Le Conseil estime que de telles mesures amélioreraient considérablement la méthode de la Phase II et seraient conformes à l'alinéa 2(b) des Instructions, qui précise que le Conseil devrait favoriser l'abordabilité et des prix plus bas, notamment lorsque les fournisseurs de services de télécommunication exercent un pouvoir de marché. Ces mesures seraient également conformes à l'alinéa 2(c) des Instructions, qui précise que le Conseil devrait faire en sorte qu'un accès abordable à des services de télécommunication de haute qualité, fiables et robustes soit disponible dans toutes les régions du Canada, notamment les régions rurales, et les régions éloignées et les collectivités autochtones.
299. La conclusion du Conseil d'utiliser la méthode améliorée de la Phase II pour établir les tarifs des services de gros à l'avenir résulterait en des tarifs justes et raisonnables, puisque de tels tarifs seraient fondés sur des coûts différentiels prospectifs. Le Conseil estime qu'une telle méthode de tarification fondée sur les coûts encouragerait également la concurrence puisqu'elle réduirait les obstacles à l'entrée sur le marché des fournisseurs de services de télécommunication, qu'ils soient nouveaux, régionaux ou plus petits que les fournisseurs de services de gros, conformément à l'alinéa 2(e) des Instructions, qui précise que le Conseil devrait réduire les obstacles à la concurrence.
300. Les tarifs établis sur la base de la méthode améliorée de la Phase II permettraient aux fournisseurs de services de recouvrer les coûts différentiels liés à la fourniture de services fondés sur des technologies d'évolution ainsi que les coûts liés aux pratiques prospectives en matière de fourniture de services. Cela encouragerait les fournisseurs de services à investir dans les nouvelles technologies et à proposer des offres de services novatrices et différenciées, améliorant ainsi le choix des consommateurs et garantissant des prix raisonnables, conformément aux alinéas 2(f), 8(c), 8(d) et 8(e) des Instructions. De tels tarifs fondés sur les coûts permettraient à toutes les parties d'être sur un pied d'égalité et les inciteraient donc à investir dans la recherche et le développement ainsi que dans les réseaux de grande qualité, conformément aux alinéas 2(g) et 8(b) des Instructions.
301. Le Conseil estime que les recommandations qu'il a formulées dans la présente décision pour que les entreprises de câblodistribution déposent de nouveaux Manuels propres à leur entreprise et pour que le Conseil lui-même crée une page Web publique qui faciliterait les communications entre le Conseil et les différentes parties, fournissent des renseignements dans le dossier public dans la plus grande mesure du possible et développent un modèle d'établissement des tarifs

commun pour tous les fournisseurs de services, contribueraient à garantir que les instances et les décisions du Conseil soient transparentes, prévisibles et cohérentes, tel que spécifié à l'article 3 des Instructions.

302. Dans la présente décision, le Conseil a déterminé que les fournisseurs de services de gros pouvaient utiliser des tarifs de substitution approuvés pour d'autres fournisseurs de services de gros, ou des tarifs approuvés pour des services similaires fournis par le même fournisseur de services, pour établir les tarifs de services dont la demande est faible ou nulle, au lieu de proposer des tarifs fondés sur le processus habituel consistant à réaliser une étude économique réglementaire qui prend du temps. Le Conseil estime qu'une telle mesure rendra le processus d'établissement des tarifs plus efficace et proportionnel à son objectif, conformément à l'article 4 des Instructions. Cette conclusion serait également conforme à l'article 7 des Instructions, qui précise que le Conseil devrait tenir ses instances et rendre ses décisions en temps opportun, compte tenu du besoin du besoin de prévisibilité du marché.
303. Le Conseil fait remarquer que l'article 5 des Instructions l'exige de développer davantage des habiletés solides et opportunes en matière de surveillance des marchés, de recherche et de prévision stratégique et utiliser les résultats provenant de ces activités dans l'exercice de ses pouvoirs et de ses fonctions. En outre, l'article 6 des Instructions précise que le Conseil devrait fonder ses décisions sur des preuves solides et récentes, et devrait exercer ses pouvoirs pour obtenir les preuves nécessaires. Le Conseil estime que les conclusions qu'il a tirées dans la présente décision pour que les participants de l'industrie continuent de faire des présentations au Conseil sur une base continue afin de fournir des mises à jour sur les changements pertinents sur le marché lié aux télécommunications, telles que les changements de technologie, la géographie desservie, le marché concurrentiel et l'incidence sur les consommateurs, continueraient de permettre au Conseil de développer des habiletés solides et opportunes en matière de surveillance du marché, de recherche et de prévision stratégique qui faciliteraient la prise de décisions fondées sur des éléments de preuve solides et récente, conformément aux Instructions.
304. Le Conseil a déterminé que les fournisseurs de services de gros devraient fournir des renseignements concurrentiels concernant le marché lorsqu'ils déposent des demandes d'établissement des tarifs, leur permettant d'utiliser des tarifs de substitution fondés sur les services similaires d'autres entreprises pour les services dont la demande est limitée, et permettant aux petites ESLT à adopter tout tarif approuvé pour le même service de n'importe quelle entreprise dans n'importe quelle région, comme solution de rechange au dépôt des études de coûts détaillées. Ces conclusions sont conformes à l'article 12 des Instructions, qui précise que le Conseil devrait établir les tarifs provisoires et définitifs rapidement, notamment en réformant le processus d'établissement des tarifs.
305. Le Conseil estime que la directive qu'il a donnée aux entreprises de câblodistribution de déposer pour son approbation leurs propres Manuels,

semblables à ceux déjà utilisés par les ESLT, ainsi que son plan en vue d'élaborer un modèle commun d'établissement des tarifs pour tous les fournisseurs de services de gros sont conformes à l'article 13 des Instructions, qui précise que le Conseil devrait veiller à ce que son cadre réglementaire rendant obligatoire la fourniture de services AHV de gros s'applique de manière équitable à toutes les entreprises assujetties au cadre.

Secrétaire général

Documents connexes

- *Pratique et procédure d'arbitrage de l'offre finale pour déterminer les tarifs du service d'accès pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels*, Bulletin d'information de télécom CRTC 2022-337, 9 décembre 2022
- *Demandes de révision et de modification de l'ordonnance de télécom 2019-288 concernant les tarifs définitifs pour les services d'accès haute vitesse de gros groupés*, Décision de télécom CRTC 2021-181, 27 mai 2021
- *Examen des services sans fil mobiles*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2021-130, 15 avril 2021
- *Appel aux observations – Examen de la méthode d'établissement des tarifs des services de télécommunication de gros*, Avis de consultation de télécom CRTC 2020-131, 24 avril 2020; modifié par les Avis de consultation de télécom CRTC 2020-131-1, 7 juillet 2020; et 2020-131-2, 19 octobre 2020
- *Demande en vue de permettre à Bell Canada et à ses affiliées de bloquer certains appels vocaux frauduleux à titre d'essai – Demandes de divulgation de renseignements déposés à titre confidentiel et requête en vue d'obtenir une entente de non-divulgation*, Décision de Conformité et Enquêtes et de Télécom CRTC 2020-7, 17 janvier 2020
- *Suivi des ordonnances de télécom 2016-396 et 2016-448 – Tarifs définitifs concernant les services d'accès haute vitesse de gros groupé*, Ordonnance de télécom CRTC 2019-288, 15 août 2019; modifiée par l'Ordonnance de télécom CRTC 2019-288-1, 22 août 2019
- *Pratiques et procédures de règlement des différends*, Bulletin d'information de radiodiffusion et de télécommunication CRTC 2019-184, 29 mai 2019
- *Tarifs des services d'itinérance sans fil mobiles de gros – Tarifs définitifs*, Ordonnance de télécom CRTC 2018-99, 22 mars 2018
- *Tarifs des services d'itinérance sans fil mobiles de gros – Modalités définitives*, Décision de télécom CRTC 2017-56, 1er mars 2017

- *Examen des données pour l'établissement des coûts et du processus de demande relatif aux services d'accès haute vitesse de gros*, Décision de télécom CRTC 2016-117, 31 mars 2016
- *Le Consortium des Opérateurs de Réseaux Canadiens Inc. – Demande de redressement concernant l'établissement des prix et la disponibilité, aux fins de la revente, du service Internet haute vitesse de détail d'Eastlink*, Décision de télécom CRTC 2016-67, 24 février 2016
- *Processus d'approbation des demandes tarifaires et des ententes entre entreprises*, Bulletin d'information de télécom CRTC 2010-455-1, 19 février 2016
- *Examen du cadre des services filaires de gros et des politiques connexes*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-326, 22 juillet 2015; modifiée par la Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-326-1, 9 octobre 2015
- *Cadre de réglementation régissant les services sans fil mobiles de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177, 5 mai 2015
- *Traitement des renseignements confidentiels utilisés pour établir les tarifs des services de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2012-592, 26 octobre 2012
- *Bell Aliant Communications régionales, société en commandite et Bell Canada – Demande de révision des exigences en matière de dépôt liées aux ententes de services de gros négociées*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2012-359, 3 juillet 2012
- *Pratiques de facturation concernant les services d'accès à haute vitesse d'affaires de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2011-704, 15 novembre 2011
- *Pratiques de facturation concernant les services d'accès à haute vitesse de résidence de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2011-703, 15 novembre 2011; modifiée par la Politique réglementaire de télécom CRTC 2011-703-1, 22 décembre 2011
- *Tarifs provisoires des services d'accès à haute vitesse de résidence et d'affaires de gros*, Ordonnance de télécom CRTC 2011-377, 15 juin 2011
- *Instance sur les services d'accès à haute vitesse de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2010-632, 30 août 2010
- *Examen du recours aux facteurs d'utilisation propres à la compagnie et du recouvrement de coûts de lancement antérieurs qui n'ont pas été entièrement récupérés*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2009-274, 14 mai 2009

- *Demande de Bell Canada et autres visant la révision et la modification de la décision de télécom 2008-17 relative aux ententes négociées*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2009-19, 19 janvier 2009
- *Politique de réglementation : Cadre de réglementation révisé concernant les services de gros et la définition de service essentiel*, Décision de télécom CRTC 2008-17, 3 mars 2008
- *Politique réglementaire : Examen de certaines questions liées à l'établissement des coûts de la Phase II*, Décision de télécom CRTC 2008-14, 21 février 2008; modifiée par la Décision de télécom CRTC 2008-14-1, 11 avril 2008
- *Cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix*, Décision de télécom CRTC 2002-34, 30 mai 2002; modifiée par la Décision de télécom CRTC 2002-34-1, 15 juillet 2002
- *Modifications au régime de contribution*, Décision CRTC 2000-745, 30 novembre 2000
- *Demande concernant l'accès des fournisseurs de services Internet aux installations de télécommunications d'entreprises de câblodistribution titulaires*, Décision Télécom CRTC 99-11, 14 septembre 1999
- *Réglementation en vertu de la Loi sur les télécommunications des services d'accès des entreprises de câblodistribution*, Décision Télécom CRTC 99-8, 6 juillet 1999
- *Tarifs définitifs applicables aux composantes réseau local dégroupées*, Décision Télécom CRTC 98-22, 30 novembre 1998
- *Réglementation en vertu de la Loi sur les télécommunications de certains services de télécommunications offerts par des « entreprises de radiodiffusion »*, Décision Télécom CRTC 98-9, 9 juillet 1998
- *Concurrence locale*, Décision Télécom CRTC 97-8, 1er mai 1997
- *Tarifs dégroupés visant à assurer l'égalité d'accès*, Décision Télécom CRTC 97-6, 10 avril 1997
- *Examen du cadre de réglementation*, Décision Télécom CRTC 94-19, 16 septembre 1994
- *Concurrence dans la fourniture de services téléphoniques publics vocaux interurbains et questions connexes relatives à la revente et au partage*, Décision Télécom CRTC 92-12, 12 juin 1992

- *Raccordement d'équipements terminaux fournis par l'abonné*, Décision Télécom CRTC 82-14, 23 novembre 1982
- *Enquête sur les méthodes comptables et analytiques des sociétés exploitantes de télécommunications – Phase II : Renseignements exigés pour les dépôts de tarifs relatifs à de nouveaux services*, Décision Télécom CRTC 79-16, 28 août 1979