



## Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177

Version PDF

Références au processus : Avis de consultation de télécom 2013-685 et 2014-76

Ottawa, le 5 mai 2015

Numéros de dossiers : 8620-C12-201401489, 8620-C12-201317230 et 8620-C12-201312082

### Cadre de réglementation régissant les services sans fil mobiles de gros

*De plus en plus de Canadiens font appel aux services sans fil mobiles comme principal moyen de communication. Le Canada compte plus de 28 millions d'abonnés aux services sans fil mobiles qui se fient sur les services vocaux, de messagerie texte et de données accessibles sur leurs appareils sans fil pour répondre à leurs besoins en matière de communication. Pour être en mesure d'offrir des services sans fil mobiles à leurs clients de détail, les fournisseurs de services sans fil concluent diverses ententes relatives aux services sans fil mobiles de gros.*

*Dans la présente décision, le Conseil a formulé ses conclusions à la suite d'une instance publique qui comportait une audience publique à Gatineau (Québec). Dans le cadre de l'instance, le Conseil a étudié les principaux éléments du marché des services sans fil mobiles de détail en vue de déterminer i) s'il est nécessaire de mener un examen du marché des services sans fil mobiles de gros et ii) s'il est pertinent d'accroître la surveillance réglementaire du marché des services sans fil mobiles de gros.*

*En février 2014, le Parlement a modifié la Loi sur les télécommunications (Loi) afin d'établir des plafonds pour les tarifs de services nationaux d'itinérance sans fil mobiles de gros (plafonds des tarifs d'itinérance de gros). La modification (article 27.1 de la Loi), qui est entrée en vigueur en juin 2014, précisait que les sommes établies par le Conseil pour les services d'itinérance sans fil mobiles de gros (itinérance de gros) l'emporteraient sur les plafonds des tarifs d'itinérance de gros.*

*Le Conseil **détermine** qu'il est nécessaire de réglementer les tarifs que Bell Mobilité, le RCP et la STC facturent aux autres entreprises canadiennes de services sans fil pour les services nationaux d'itinérance de gros offerts au moyen de la technologie du système mondial de téléphonie mobile (GSM), principalement à la lumière de sa conclusion selon laquelle la concurrence dans les services d'itinérance de gros n'est pas suffisante. Le Conseil **ordonne** à Bell Mobilité, au RCP et à la STC de déposer chacun des propositions tarifaires pour les services d'itinérance de gros. En attendant sa conclusion définitive quant aux propositions tarifaires, le Conseil a fixé des tarifs provisoires pour les services d'itinérance de gros. Les sommes établies par le Conseil pour ces tarifs ont préséance sur les plafonds des tarifs d'itinérance de gros énoncés à l'article 27.1 de la Loi pour ces compagnies.*

*Compte tenu de sa conclusion concernant les tarifs d'itinérance de gros formulée dans la présente instance, le Conseil recommande l'abrogation de l'article 27.1 de la Loi, de manière à*

*rétablir, le plus rapidement possible, le libre jeu du marché quant à la fourniture de tous les autres services d'itinérance de gros.*

*Les conclusions du Conseil dans la présente décision favoriseront une concurrence viable qui fournira des avantages pour les Canadiens, par exemple des tarifs raisonnables et des services novateurs, ainsi que l'innovation et l'investissement continu dans des réseaux sans fil mobiles de grande qualité.*

*L'opinion concurrente du vice-président Peter Menzies est jointe à la présente décision.*

## **Introduction**

1. Le marché des services sans fil mobiles est le secteur le plus important et avec la croissance la plus rapide de l'industrie canadienne des télécommunications. En 2013, les services sans fil mobiles ont généré au Canada des revenus de 21,2 milliards de dollars, ce qui représentait près de la moitié des revenus totaux des services de télécommunication du pays<sup>1</sup>. Le marché des services sans fil de détail offre aux Canadiens un éventail d'appareils et de forfaits. Le Canada compte plus de 28 millions d'abonnés aux services sans fil mobiles qui misent sur les services vocaux, de messagerie texte et de données accessibles sur leurs appareils sans fil pour répondre à leurs besoins en matière de communication.
2. Une entreprise de services sans fil mobiles (entreprise de services sans fil) requiert du spectre<sup>2</sup> et un réseau sans fil mobile pour offrir des services sans fil mobiles. Les licences de spectre sont accordées par Industrie Canada en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*. Les titulaires de licence, y compris les entreprises de services sans fil, sont assujettis à des conditions de licence selon lesquelles ils sont notamment tenus de fournir certains services sans fil mobiles de gros aux autres entreprises de services sans fil<sup>3</sup>. Si un titulaire de licence n'est pas en mesure de conclure des ententes par rapport à ces services, il peut avoir recours à l'arbitrage conformément aux *Règles et procédures d'arbitrage d'Industrie Canada*<sup>4</sup>.
3. Depuis le milieu des années 1990, le Conseil s'est abstenu de réglementer les services sans fil mobiles, sauf dans le cas des 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)*. Par conséquent, les entreprises de services sans fil ne sont pas tenues, entre autres choses, de faire préalablement approuver par le Conseil les tarifs et les modalités de leurs services sans fil mobiles, y compris leurs services sans fil mobiles de gros. Toutefois, le Conseil a conservé le pouvoir d'imposer des conditions à l'offre et à la fourniture des services sans fil mobiles, et de conclure qu'il y a eu une discrimination injuste ou une préférence indue.

---

<sup>1</sup> Selon des renseignements tirés du *Rapport de surveillance des communications* du Conseil, édition de 2014

<sup>2</sup> Tous les signaux sans fil sont transmis au moyen du spectre.

<sup>3</sup> [Conditions de licence concernant l'itinérance obligatoire, le partage des pylônes d'antennes et des emplacements, ainsi que l'interdiction des emplacements exclusifs](#) (CPC-2-0-17, 2<sup>e</sup> édition, mars 2013)

<sup>4</sup> [Règles et procédures d'arbitrage d'Industrie Canada](#) (CPC-2-0-18, 2<sup>e</sup> édition, mars 2013)

## Contexte

4. Au milieu de l'année 2013, le personnel du Conseil a entrepris un exercice d'établissement des faits destiné à évaluer l'impact des ententes relatives aux services d'itinérance sans fil mobiles de gros<sup>5</sup> (itinérance de gros) sur la compétitivité de l'industrie canadienne des services sans fil et sur les choix offerts aux Canadiens. Selon les renseignements obtenus dans le cadre de cet exercice, le Conseil a estimé que les écarts entre les tarifs et les modalités des services d'itinérance de gros, particulièrement entre certaines grandes entreprises canadiennes de services sans fil et d'autres entreprises canadiennes de services sans fil, soulevaient des inquiétudes selon lesquelles certaines entreprises canadiennes de services sans fil seraient victimes de discrimination injuste ou de préférence indue, une situation qui n'est pas conforme au paragraphe 27(2) de la *Loi*.
5. Le 12 décembre 2013, le Conseil a publié l'avis de consultation de télécom 2013-685 en vue d'étudier, comme question de fait, s'il existait ou non une situation de discrimination injuste ou de préférence indue par rapport aux ententes d'itinérance de gros au Canada. De plus, le Conseil a affirmé son intention de lancer une instance distincte dans le but d'examiner en profondeur le marché des services sans fil mobiles de gros (marché de gros).
6. Le 18 décembre 2013, le ministre de l'Industrie a annoncé que le gouvernement du Canada prévoyait introduire une modification à la *Loi* qui imposerait des plafonds aux tarifs d'itinérance de gros nationale et a déclaré que cette mesure demeurerait en place jusqu'à ce que le Conseil ait pris une décision à l'égard des tarifs d'itinérance de gros.
7. Le 11 février 2014, le gouvernement du Canada a introduit au Parlement la *Loi portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 11 février 2014 et mettant en œuvre d'autres mesures* (projet de loi C-31). Ce projet de loi proposait une modification à la *Loi* (soit l'introduction de l'article 27.1) en vue d'instaurer des plafonds visant à empêcher les entreprises canadiennes de services sans fil de facturer aux autres entreprises canadiennes de services sans fil des frais supérieurs à ceux qu'elles facturent à leurs propres clients de détail pour les services vocaux, de messagerie texte et de données (plafonds des tarifs d'itinérance de gros). La modification proposée prévoyait également que les sommes établies par le Conseil pour l'itinérance de gros auraient préséance sur les plafonds des tarifs d'itinérance de gros. De plus, le projet de loi C-31 proposait de conférer au gouverneur en conseil le pouvoir d'abroger l'article 27.1 de la *Loi* au moyen d'un décret en conseil. Le projet de loi C-31 a obtenu la sanction royale et est entré en vigueur le 19 juin 2014<sup>6</sup>.

## Avis de consultation de télécom 2014-76

8. Le 20 février 2014, dans l'avis de consultation de télécom 2014-76, le Conseil a amorcé une instance en vue de déterminer si le marché de gros est suffisamment concurrentiel et, dans la négative, de déterminer quelles mesures réglementaires sont nécessaires.

---

<sup>5</sup> Les entreprises de services sans fil concluent des ententes d'itinérance de gros afin que leurs clients puissent faire ou recevoir des communications lorsqu'ils sont à l'extérieur de la zone couverte par le réseau de leur fournisseur.

<sup>6</sup> *Loi n° 1 sur le plan d'action économique de 2014*, L.C. 2014, ch. 20

9. Le Conseil a déclaré qu'il examinerait également si une surveillance réglementaire accrue, y compris le fait de rendre obligatoire l'accès à tout service sans fil mobile de gros existant ou potentiel, serait appropriée s'il concluait que le marché de gros n'était pas suffisamment concurrentiel. Le Conseil a de plus déclaré que, s'il en venait à cette conclusion, il examinerait la question à savoir si les pouvoirs que lui confère la *Loi* sont suffisants ou s'il devrait réaffirmer ses pouvoirs pour appliquer certaines dispositions de la *Loi* qui font actuellement l'objet d'une abstention de la réglementation afin d'imposer des mesures réglementaires aux entreprises de services sans fil en ce qui concerne les services sans fil mobiles de gros.

### **Décision de télécom 2014-398**

10. Le 31 juillet 2014, le Conseil a publié la décision de télécom 2014-398, dans laquelle il a conclu que, contrairement au paragraphe 27(2) de la *Loi*, il y a eu des cas évidents de discrimination injuste et de préférence induite de la part du Rogers Communications Partnership (RCP) en ce qui a trait à i) l'imposition de clauses d'exclusivité dans ses ententes d'itinérance de gros conclues avec certaines autres entreprises de services sans fil, de même qu'aux ii) tarifs d'itinérance de gros qu'il facturait à ces entreprises. Par conséquent, le Conseil a interdit l'inclusion de dispositions relatives à l'exclusivité dans les ententes d'itinérance de gros que concluent entre elles des entreprises canadiennes de services sans fil pour l'itinérance de gros au Canada. Puisque le Conseil a estimé que l'article 27.1 de la *Loi* permet d'atténuer le risque que surviennent d'autres cas de discrimination injuste en ce qui a trait aux tarifs d'itinérance de gros, il n'a pas mis en place de mesures correctives à cet égard.
11. De plus, le Conseil a fait remarquer qu'il y a eu des allégations de discrimination injuste ou de préférence induite concernant d'autres modalités des ententes d'itinérance de gros, comme celles relatives à l'itinérance transparente<sup>7</sup>. Plusieurs parties ont également proposé la réglementation des tarifs d'itinérance de gros. Le Conseil a déclaré qu'il conviendrait davantage d'aborder ces questions dans la présente instance.

### **L'instance**

12. Voici les parties qui ont pris part à l'instance : Bell Mobilité inc. (Bell Mobilité), le RCP et la Société TELUS Communications (STC) [collectivement les entreprises nationales de services sans fil]; MTS Inc. (MTS), Saskatchewan Telecommunications (SaskTel) et TBayTel (collectivement les entreprises régionales de services sans fil); Bragg Communications Incorporated, exerçant ses activités sous le nom d'Eastlink (Eastlink), Data & Audio Visual Enterprises Wireless Inc., exerçant ses activités sous le nom de Mobilicity, Globalive Wireless Management Corp., exerçant ses activités sous le nom de WIND Mobile (WIND), et Québecor Média inc., au nom de sa filiale Vidéotron s.e.n.c. (Vidéotron) [collectivement les nouvelles entreprises sur le marché]; l'Association des consommateurs du Canada, le Centre pour la défense de l'intérêt public, le Council of Senior Citizens' Organizations of British Columbia et la Fédération nationale des

---

<sup>7</sup> L'itinérance transparente permet l'acheminement ininterrompu d'un appel téléphonique ou de données lorsque le client se déplace activement de la couverture réseau de son réseau d'origine à celle d'un réseau hôte, et vice versa.

retraités (collectivement le PIAC et autres); OpenMedia.ca; l'Union des consommateurs (Union); Alcatel-Lucent Canada Inc.; la Canadian Cable Systems Alliance Inc. (CCSA); le Consortium des Opérateurs de Réseaux Canadiens Inc. (CORC); Cisco Systems Canada; Cogeco Câble inc. (Cogeco); Fibernetics Corporation; GLENTEL Inc.; Lycamobile Ltd. (Lycamobile); Lynx Mobility Inc.; Mobilexchange Ltd. (Mobilexchange); Nokia Solutions and Technology; Orange Horizons (Orange); Primal Technologies Inc.; Raven Wireless (Raven); SSi Micro Ltd. (SSi); Tucows Inc. (Tucows); Vaxination Informatique (Vaxination); Roslyn Layton; Ben Klass et David Ellis (collectivement Klass/Ellis); le Commissaire de la concurrence (Bureau); le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest; la province de la Colombie-Britannique; le village de Sayward; et quatre particuliers.

13. L'instance comportait une audience publique, laquelle a débuté le 29 septembre 2014. On peut consulter sur le site Web du Conseil le dossier public de l'instance, lequel a été fermé le 20 octobre 2014<sup>8</sup>. On peut y accéder à l'adresse [www.crtc.gc.ca](http://www.crtc.gc.ca) ou au moyen des numéros de dossiers indiqués ci-dessus.

### **Objectifs de la décision**

14. De plus en plus de Canadiens comptent sur les services sans fil mobiles comme principal moyen de communication. Ces services représentent la plus importante part des dépenses en services de télécommunication des Canadiens<sup>9</sup>. Comme il a été mentionné précédemment, les services sans fil mobiles représentent près de la moitié des revenus totaux des services de télécommunication, ce qui révèle leur importance pour l'économie canadienne. La concurrence dans l'industrie des services sans fil est avantageuse pour la société et l'économie, puisqu'elle permet d'avoir accès à des services de communication novateurs à des prix raisonnables.
15. Pour être en mesure d'offrir des services sans fil mobiles à leurs clients de détail, les fournisseurs de services sans fil<sup>10</sup> concluent diverses ententes relatives aux services sans fil mobiles de gros qui portent sur des questions d'ordre commercial et technique, comme l'itinérance ainsi que le partage de pylônes et d'emplacements<sup>11</sup>. Les tarifs et les modalités selon lesquels de nombreux fournisseurs de services sans fil ont accès à ces services de gros sont essentiels à leur capacité à offrir des services de détail concurrentiels.

---

<sup>8</sup> Après le 20 octobre 2014, les entreprises de services sans fil ont continué à déposer des ententes de services sans fil mobiles de gros qui font également partie du dossier de la présente instance.

<sup>9</sup> Selon des renseignements tirés du *Rapport de surveillance des communications* du Conseil, édition de 2014

<sup>10</sup> Les fournisseurs de services sans fil comprennent les entreprises de services sans fil et les revendeurs qui fournissent des services sans fil mobiles.

<sup>11</sup> Le partage de pylônes et d'emplacements désigne les ententes selon lesquelles les entreprises de services sans fil peuvent installer leur équipement sur les pylônes et/ou emplacements appartenant à d'autres entreprises de services sans fil.

16. Les conclusions du Conseil dans la présente instance, lesquelles tiennent compte des objectifs de la politique énoncés à l'article 7 de la *Loi* et des Instructions<sup>12</sup>, ont été formulées en fonction des objectifs suivants concernant le marché des services sans fil mobiles :
- le besoin d'innovation et d'investissement continu dans des installations de télécommunication de haute qualité;
  - le besoin de concurrence viable qui offre des avantages aux Canadiens, comme des prix raisonnables et des services novateurs;
  - la mise en œuvre de mesures réglementaires efficaces concernant les services sans fil mobiles de gros ainsi que l'appui continu au libre jeu du marché lorsqu'il est pertinent de le faire.

## **Approche**

17. Le dossier de la présente instance comporte un certain nombre d'observations différentes concernant la façon dont le Conseil devrait évaluer le marché des services sans fil mobiles et les critères sur lesquels il devrait se fonder en vue de déterminer s'il est nécessaire d'intervenir dans le marché des services de gros.
18. Dans l'ensemble, les entreprises nationales de services sans fil ont indiqué qu'il est uniquement nécessaire de réglementer les services sans fil mobiles de gros s'il existe un problème de pouvoir sur le marché des services sans fil mobiles de détail (marché de détail) et que, par conséquent, il faudrait examiner le marché de détail en premier.
19. Le RCP et le PIAC et autres ont fait valoir que le Conseil devrait appliquer les critères des services essentiels<sup>13</sup>, énoncés dans la décision de télécom 2008-17, pour évaluer le marché de gros.
20. Dans l'ensemble, les nouvelles entreprises sur le marché ont indiqué que le Conseil ne devrait pas fonder sa décision d'intervenir dans le marché de gros sur une conclusion d'une déficience du marché de détail. Eastlink et WIND ont indiqué que le Conseil devrait intervenir dans le marché de gros s'il constate, selon les facteurs décrits dans la décision de télécom 94-19<sup>14</sup>, un pouvoir sur le marché de gros pertinent.
21. Le Bureau a fait valoir qu'il est important de tenir compte de la concurrence du marché de détail au Canada lorsque la concurrence du marché de gros est évaluée.

---

<sup>12</sup> *Décret donnant au CRTC des instructions relativement à la mise en œuvre de la politique canadienne de télécommunication*, C.P. 2006-1534, 14 décembre 2006

<sup>13</sup> Se reporter au paragraphe 99 de la présente décision pour obtenir une description des critères des services essentiels.

<sup>14</sup> Se reporter au paragraphe 55 de la présente décision pour obtenir une description du cadre relatif au pouvoir sur le marché.

## Résultats de l'analyse du Conseil

22. Dans l'avis de consultation de télécom 2014-76, le Conseil a décrit une approche proposée pour étudier le marché de gros, qui comprend un examen des produits et des marchés géographiques définis pour les services sans fil mobiles de gros qui s'inscrit dans son évaluation du pouvoir sur le marché. De plus, le Conseil a déclaré qu'il étudierait l'offre et la demande pour les services sans fil mobiles de gros dans leurs marchés définis et relèverait les tendances (sur le plan des services de détail et de gros) qui pourraient influencer sur l'offre et la demande à l'avenir. Il a également déclaré qu'il examinerait l'influence du marché de gros sur le développement du marché de détail en aval ainsi que les conséquences sur la concurrence viable au sein du marché de détail.
23. Le Conseil estime que toute intervention réglementaire dans le marché de gros devrait avoir pour objectif de garantir une concurrence viable dans le marché de détail qui entraîne des avantages pour les Canadiens, comme l'accès à des prix raisonnables et à des services novateurs. Par conséquent, il estime qu'un examen du marché de gros devrait être mené uniquement si une évaluation du marché de détail révèle des préoccupations quant à la viabilité de la concurrence au sein de ce marché. C'est pourquoi, dans la présente décision, le Conseil se penche sur les principaux éléments du marché de détail dans le but de déterminer s'il est nécessaire de mener un examen du marché de gros.
24. L'approche proposée énoncée dans l'avis de consultation de télécom 2014-76 pour examiner le marché de gros regroupe les principaux éléments des critères des services essentiels décrits dans la décision de télécom 2008-17, notamment la prise en considération du pouvoir sur le marché et de ses répercussions sur le marché de détail en aval. Par conséquent, le Conseil **détermine** qu'il convient d'appliquer les critères des services essentiels si l'évaluation du marché de détail démontre qu'il est justifié de mener un examen du marché de gros. Les critères des services essentiels, ainsi que les considérations en matière de politique, éclairent la décision du Conseil de rendre ou non obligatoire l'accès à un service sans fil mobile précis.

## Évaluation du marché des services sans fil mobiles de détail

25. Les entreprises nationales de services sans fil ont fait valoir qu'il avait été conclu à maintes reprises que le marché de détail était concurrentiel. Bell Mobilité et le RCP ont soutenu qu'on compte au moins trois et, dans la majorité des cas, quatre concurrents puissants à l'échelle du pays, à l'exception du Nord. Bell Mobilité a signalé que, bien que le RCP soit la plus grande entreprise et détienne 34 % des parts de marché, il n'y a aucune entreprise de services sans fil qui détient un pouvoir sur le marché canadien. Bell Mobilité et le RCP ont soutenu que les activités publicitaires et promotionnelles intenses de la part des entreprises de services sans fil, les améliorations apportées au service à la clientèle et la concurrence sur le plan des prix sont des preuves de la grande rivalité qui existe au sein du marché. La STC a fait valoir que les Canadiens bénéficient d'un marché de détail qui offre de bas prix, une gamme de fournisseurs de services sans fil et d'excellents services de réseau.
26. Les nouvelles entreprises sur le marché ont indiqué que les entreprises nationales de services sans fil détiennent un pouvoir sur le marché de détail. Elles ont ajouté que le pouvoir sur le

marché de gros, exercé par les entreprises nationales de services sans fil pour divers services, permet à ces dernières de maintenir leur pouvoir sur le marché de détail, une situation qui pourrait avoir d'importantes répercussions négatives sur la viabilité de la concurrence du marché de détail. Par exemple, WIND a fait valoir que le manque de concurrence sur le plan des prix, particulièrement dans le segment de marché très lucratif des téléphones intelligents postpayés, démontre que la tarification de gros et les restrictions de la part des entreprises nationales de services sans fil ont effectivement réduit la concurrence au sein du marché de détail.

27. Eastlink a indiqué que les baisses de prix des services de détail dans de nombreuses régions depuis 2008 sont directement attribuables à la présence de nouvelles entreprises sur le marché. Elle a également indiqué, toutefois, que la survie à long terme des nouvelles entreprises sur le marché dépend de l'accès aux intrants de gros selon des tarifs et des modalités raisonnables.
28. Le Bureau a fait valoir que les entreprises nationales de services sans fil ont un pouvoir sur le marché de détail au Canada. Il a ajouté que ce marché se caractérise par des profits supérieurs à la normale et des taux de pénétration des services relativement faibles, deux indicateurs directs d'un pouvoir sur le marché.
29. Le Bureau a signalé qu'il y a nombre de scénarios crédibles suivant lesquels une entreprise de services sans fil verticalement intégrée aurait la motivation et la capacité d'augmenter le prix de gros imposé aux entreprises concurrentes en aval, dans le but d'augmenter le coût des intrants chez ces rivales et, conséquemment, les prix que ces dernières peuvent offrir en aval. Le Bureau a indiqué qu'il importe d'examiner le marché de gros de manière à régler le problème de l'incitatif lié à la forclusion verticale<sup>15</sup> à laquelle se prêtent les entreprises nationales de services sans fil et, idéalement, de l'éliminer.
30. Le CORC a indiqué que la concurrence des services sans fil mobiles de détail au Canada se trouve dans un état précaire et que l'introduction de nouveaux joueurs sur le marché, par l'entremise d'un marché de gros complémentaire, renforcera le marché et exercera une discipline sur le pouvoir sur le marché des entreprises nationales de services sans fil. Il a déclaré que les nouvelles entreprises sur le marché se heurtent à plusieurs obstacles à l'entrée sur le marché pour offrir des services sans fil mobiles de détail, notamment l'accès au spectre, l'accès à des tarifs d'itinérance de gros raisonnables d'un point de vue commercial, et l'accès rapide, équitable et abordable aux pylônes.
31. Cogeco a fait valoir que le pouvoir sur le marché des services sans fil mobiles au Canada est excessivement concentré dans les mains des entreprises nationales de services sans fil, qui ont utilisé leur pouvoir combiné pour diminuer, voire éliminer, la concurrence dans le

---

<sup>15</sup> Selon le Bureau, la forclusion verticale peut être partielle (fixation des prix des intrants [ou autre comportement] reflétant une stratégie d'augmentation des coûts des intrants imposés à ses rivaux en aval pour limiter la concurrence en aval) ou complète (en fixant les prix des intrants suffisamment hauts pour que cela court-circuite l'entrée sur le marché de tout concurrent en aval ou provoque sa sortie).



marché de détail en aval de la part des petites entreprises de services sans fil et des exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV)<sup>16</sup>.

32. Le PIAC et autres ont fait valoir que, malgré les efforts déployés par le gouvernement du Canada en vue d'accroître le choix offert aux clients de détail, la majorité des nouvelles entreprises sur le marché ont été chassées du marché, ou leur survie est actuellement très menacée. L'Union a signalé que même si la concurrence n'est pas entièrement absente du marché de détail, elle a principalement lieu entre les entreprises nationales de services sans fil, lesquelles occupent une position dominante sur ce marché.

## Résultats de l'analyse du Conseil

### Marché de détail

33. Dans chacune des dix provinces, presque tous les consommateurs peuvent choisir parmi au moins trois fournisseurs de services sans fil<sup>17</sup>. Le Conseil estime que changer de fournisseur de services sans fil est devenu plus facile à la suite de la mise en œuvre du Code sur les services sans fil<sup>18</sup>, qui, entre autres choses, permet aux clients de déverrouiller leurs appareils et limite leurs frais d'annulation.
34. De plus, le Conseil estime qu'on retrouve au dossier de la présente instance des exemples d'activités publicitaires et promotionnelles qui démontrent la rivalité entre les entreprises de services sans fil sur le marché de détail. Le Conseil estime que la présence de petites entreprises de services sans fil, en incluant les nouvelles entreprises sur le marché, a contribué à la compétitivité globale du marché des services sans fil de détail dans de nombreuses régions du Canada.
35. Par contre, au niveau national, il y a eu très peu de changement au niveau des parts du marché de détail (que ce soit en termes du chiffre d'affaires ou du nombre d'abonnés) au Canada dans les cinq dernières années, et ce, malgré l'entrée de plusieurs entreprises de services sans fil sur le marché. Bien qu'aucune entreprise ne possède une part des revenus du marché national supérieure à 35 %, les entreprises nationales de services sans fil continuent de détenir collectivement plus de 90 % des parts de marché nationales tant pour le chiffre d'affaires que pour le nombre d'abonnés.
36. Le Conseil estime que les obstacles à l'entrée sur le marché de détail sont majeurs. Ces obstacles incluent non seulement l'accès au spectre et le coût élevé du spectre et de l'investissement dans les installations, mais également la capacité des fournisseurs de services sans fil d'obtenir des services sans fil mobiles de gros auprès d'autres entreprises de

---

<sup>16</sup> Un ERMV est un fournisseur de services sans fil qui ne possède pas de spectre ou n'exploite pas son propre réseau d'accès radioélectrique (RAR). Il a plutôt recours au spectre et au RAR d'une entreprise de services sans fil et, dans certains cas, à d'autres installations et/ou services d'une entreprise de services sans fil, pour fournir des services sans fil mobiles aux consommateurs.

<sup>17</sup> Jusqu'à récemment, la plupart des consommateurs dans les trois territoires avaient accès à seulement un fournisseur de services sans fil; toutefois, l'entrée sur le marché de deux fournisseurs de services sans fil a augmenté le choix pour les consommateurs du Nord.

<sup>18</sup> Le Code sur les services sans fil a été mis en œuvre dans la politique réglementaire de télécom 2013-271.

services sans fil, notamment auprès des entreprises nationales de services sans fil, selon des tarifs et des modalités raisonnables.

37. Le Conseil estime que l'interdiction des clauses d'exclusivité énoncées dans la décision de télécom 2014-398 et les plafonds des tarifs d'itinérance de gros ont permis de donner un répit aux petites entreprises de services sans fil quant à leurs ententes pour les services de gros avec les entreprises nationales de services sans fil. Cependant, le Conseil fait remarquer que les petites entreprises de services sans fil, incluant les nouvelles entreprises sur le marché, ont indiqué avoir encore de la difficulté à accéder aux services sans fil mobiles de gros selon des tarifs et des modalités raisonnables auprès d'autres entreprises de services sans fil, notamment auprès des entreprises nationales de services sans fil.
38. Le Conseil estime que, si les fournisseurs de services sans fil ne sont pas capables d'obtenir des services sans fil mobiles de gros selon des prix et des modalités raisonnables auprès d'autres entreprises de services sans fil, les objectifs du Conseil, énoncés précédemment dans la présente décision, ne seraient vraisemblablement pas réalisables.
39. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut qu'il convient d'examiner les services sans fil mobiles de gros pour déterminer, comme il est énoncé dans la présente décision, si une intervention réglementaire est requise.

#### **Examen des services sans fil mobiles de gros**

40. Comme il est mentionné précédemment, une entreprise de services sans fil requiert du spectre et un réseau sans fil mobile pour fournir des services sans fil mobiles. Un réseau sans fil mobile comprend généralement un réseau d'accès radioélectrique (RAR), qui inclut de l'équipement tel que des pylônes et des antennes, un réseau central incluant de l'équipement comme des commutateurs et des routeurs, des installations de raccordement qui connectent le RAR au réseau central, des systèmes de facturation et de soutien à l'exploitation, des interconnexions à d'autres réseaux ainsi qu'une interconnexion à Internet. Les fournisseurs de services sans fil négocient des ententes relatives aux services de gros entre eux pour la fourniture de divers services de gros.
41. Dans la présente décision, le Conseil examinera trois types de services sans fil mobiles de gros : i) l'itinérance, ii) les services d'accès pour les ERMV et iii) le partage de pylônes et d'emplacements<sup>19</sup>.
42. L'itinérance de gros permet aux clients de détail d'une entreprise de services sans fil (soit l'entreprise du réseau d'origine) d'accéder automatiquement à des services vocaux, de messagerie texte et de données en utilisant le réseau d'une entreprise de services sans fil

---

<sup>19</sup> L'examen du Conseil concernant la nécessité d'une intervention réglementaire excluait les autres ententes relatives aux services de gros, y compris les ententes de partage de réseau. Les ententes de partage de réseau permettent généralement à deux entreprises de services sans fil ou plus de se rassembler ou de coordonner leurs efforts pour bâtir et/ou exploiter un réseau. Ces ententes sont complexes et les modalités peuvent varier en fonction du partage des composantes de réseau, de l'inclusion du spectre dans l'entente et de l'inclusion d'ententes de partage de pylônes et d'emplacements. Elles peuvent également inclure d'autres volets comme le marketing et l'accès à des combinés.

visité (aussi appelé le réseau hôte), y compris le RAR, lorsqu'ils sont à l'extérieur de la zone de couverture du réseau d'origine.

43. Les ERMV comptent également sur une partie ou la totalité des composantes de réseau, y compris le RAR, d'une entreprise de services sans fil afin de fournir des services de détail. Dans la présente décision, un ERMV qui fournit la plupart des composantes d'un réseau en excluant le RAR est appelé un « ERMV à part entière ». Les revendeurs fournissent des services de marketing, des canaux de distribution et des services de facturation, mais font appel aux entreprises de services sans fil pour le reste de leurs activités, y compris l'exploitation du réseau. Bien que les modèles des ERMV varient, ils requièrent tous l'accès au RAR d'une entreprise de services sans fil.
44. Les ententes de partage de pylônes et d'emplacements permettent à une entreprise de services sans fil d'installer de l'équipement sans fil<sup>20</sup> sur des pylônes ou des emplacements d'autres entreprises de services sans fil dans des endroits où elle détient des licences d'utilisation du spectre. Ces ententes permettent à l'entreprise de services sans fil de déployer son réseau d'une manière économique et efficace, et de limiter le nombre de pylônes dans les collectivités.
45. Bien qu'il puisse exister des similitudes entre l'accès au réseau requis d'un réseau hôte par un fournisseur de services sans fil pour permettre les services d'itinérance de gros ou les services d'accès de gros pour les ERMV, les services fournis par le réseau hôte diffèrent les uns des autres. Les services d'itinérance de gros fournissent un accès temporaire au réseau hôte par les clients d'une entreprise de services sans fil lorsque ces clients sont à l'extérieur de la zone de couverture de leur réseau d'origine. En revanche, les services d'accès de gros pour les ERMV fournissent aux clients de l'ERMV un accès permanent au réseau hôte. L'examen du Conseil des services d'itinérance de gros et des services d'accès de gros pour les ERMV tiendra compte de ces similitudes et de ces différences au besoin.

## **Services d'accès de gros au réseau**

### **Évaluation du pouvoir sur le marché**

#### **Itinérance de gros**

46. Les entreprises nationales de services sans fil ont indiqué que le marché des services d'itinérance de gros est suffisamment concurrentiel conformément au cadre définissant le pouvoir sur le marché énoncé dans la décision de télécom 94-19. En ce qui concerne la définition de marché pertinent, Bell Mobilité a indiqué que la définition devrait inclure la technologie de réseau, le type de services (services vocaux, de messagerie texte et de données) et d'autres variables commerciales comme la réciprocité. Bell Mobilité a également indiqué que le marché géographique pertinent devrait tenir compte de la localisation du réseau de l'entreprise de services sans fil demandant les services d'itinérance et de l'entreprise de services sans fil qui fournit le service. Le RCP a soutenu que le marché

---

<sup>20</sup> L'équipement comprend des antennes sans fil mobiles ou des antennes à hyperfréquences. Les ententes de partage de pylônes et d'emplacements peuvent inclure également l'espace sur le site du pylône ou de l'emplacement où l'entreprise de services sans fil souhaite installer son équipement, comme l'électronique et les branchements.

géographique pour les services d'itinérance de gros est national, puisque le but des nouvelles entreprises sur le marché est d'offrir à leurs abonnés une couverture nationale pour les services d'itinérance.

47. En ce qui concerne les conditions de l'offre et de la demande, les entreprises nationales de services sans fil ont indiqué que les concurrents qui demandent des services d'itinérance de gros peuvent s'approvisionner auprès de multiples fournisseurs. La STC a fait valoir qu'il n'est pas difficile de changer de fournisseur de services d'itinérance étant donné que le Conseil a banni les clauses d'exclusivité dans la décision de télécom 2014-398. Les entreprises nationales de services sans fil ont également indiqué que les concurrents peuvent éviter les coûts d'itinérance de gros en agrandissant leur propre couverture de réseau.
48. Les entreprises régionales de services sans fil ont fait valoir que la portée des réseaux des entreprises nationales de services sans fil, leur accès à du capital ainsi qu'à des appareils et à de la technologie donnent à ces entreprises un pouvoir sur le marché considérable en matière de services d'itinérance de gros. Les entreprises régionales de services sans fil ont allégué qu'en raison de facteurs comme les zones de couverture limitées des réseaux, les entreprises régionales de services sans fil ainsi que les nouvelles entreprises sur le marché n'ont d'autre choix que de négocier avec les entreprises nationales de services sans fil afin d'obtenir des services d'itinérance de gros sur le marché national.
49. Les nouvelles entreprises sur le marché ont signalé que les entreprises nationales de services sans fil détiennent un pouvoir sur le marché en matière d'itinérance de gros. En ce qui concerne la définition du marché pertinent, Eastlink a déclaré que le marché de produit pertinent est l'itinérance de gros et que le marché géographique pourrait être national. WIND a fait valoir que le marché géographique est provincial ou local. Vidéotron a fait valoir que le marché géographique pertinent est provincial ou qu'il représente les régions de niveau 2<sup>21</sup> utilisées généralement par Industrie Canada pendant les ventes aux enchères de spectre.
50. Les nouvelles entreprises sur le marché ont également indiqué qu'elles doivent conclure des ententes d'itinérance de gros pour offrir une couverture nationale, ce qui est nécessaire selon elles pour attirer des clients et faire concurrence efficacement. Elles ont déclaré que les services d'itinérance de gros sont nécessaires pour fournir une couverture dans les zones où elles ne possèdent pas de spectre et pour fournir une couverture de réseau complémentaire dans les zones où elles ont du spectre et bâtissent des installations de réseau.
51. En ce qui concerne les conditions de l'offre et de la demande, les nouvelles entreprises sur le marché ont soutenu qu'elles doivent conclure des ententes d'itinérance de gros avec Bell Mobilité, le RCP et/ou la STC pour pouvoir fournir à leurs clients de détail une couverture étendue ou nationale. Eastlink a indiqué que Bell Mobilité et la STC partagent un réseau et que le RCP a un réseau national, de sorte que dans de nombreuses régions du Canada il y a deux fournisseurs de réseaux avec lesquels elle peut négocier.

---

<sup>21</sup> Industrie Canada utilise le concept des niveaux dans les *Zones de service visant l'autorisation concurrentielle*, Gestion du spectre et télécommunications (Industrie Canada : décembre 2006, 3<sup>e</sup> édition). Le niveau 2 comprend 14 grandes zones de services qui couvrent toute la surface du Canada.

52. Les nouvelles entreprises sur le marché ont soutenu que les tarifs d'itinérance de gros élevés rendaient leur offre au détail non viable, puisque celles-ci devaient absorber des pertes considérables afin de fournir à leurs clients des services d'itinérance illimités, sans restriction et d'un bout à l'autre du pays, afin de pouvoir livrer concurrence à l'offre au détail des entreprises nationales de services sans fil.
53. Eastlink et Vidéotron ont fait valoir qu'il n'y a pas de preuve de rivalité dans la fourniture des services d'itinérance de gros.
54. Le PIAC et autres ont soutenu que les entreprises nationales de services sans fil peuvent exercer un pouvoir considérable sur le marché en ce qui a trait aux services d'itinérance de gros. En ce qui concerne les conditions de l'offre et de la demande, le PIAC et autres ont fait valoir que les nouvelles entreprises sur le marché ne sont pas en mesure à court terme d'autoapprovisionner les réseaux leur permettant de faire concurrence efficacement aux entreprises nationales de services sans fil.

### ***Résultats de l'analyse du Conseil***

55. En général, le Conseil a appliqué le cadre établi dans la décision de télécom 94-19 afin de déterminer s'il y a un pouvoir de marché dans la fourniture d'un service ou d'une gamme de services. Conformément à ce cadre, la première étape dans l'évaluation de la concurrence d'un marché est de définir le marché pertinent, qui est essentiellement le plus petit groupe de produits et la plus petite zone géographique à l'égard desquels une entreprise peut, de façon rentable, imposer une hausse durable des prix. Le Conseil a également établi des critères dont il doit tenir compte pour déterminer si un marché est concurrentiel. Ces critères comprennent notamment les parts de marché des entreprises dominantes et concurrentes ainsi que les conditions de l'offre et de la demande, y compris la disponibilité de services de rechange, les obstacles à l'entrée sur le marché et une preuve de rivalité.

### ***Marché pertinent***

56. En ce qui concerne le marché de produit pertinent pour les services d'itinérance de gros, le Conseil estime que les variables commerciales, comme la réciprocité ou les rabais sur le volume, ne font pas partie de la définition du marché de produit, puisque les services d'itinérance de gros répondent au même besoin peu importe les conditions négociées en vertu desquelles ils sont fournis.
57. Le Conseil fait remarquer que les entreprises de services sans fil qui cherchent à obtenir des services d'itinérance de gros veulent généralement des services vocaux, de messagerie texte et de données regroupés à l'intérieur d'une même entente. Le Conseil estime donc qu'il n'est pas nécessaire de diviser le marché de produit par type de service.
58. En ce qui concerne la technologie de réseau<sup>22</sup>, le Conseil estime que les services d'itinérance de gros offerts au moyen de réseaux fondés sur la technologie du système

---

<sup>22</sup> Les réseaux sans fil au Canada sont fondés principalement sur un des deux types de technologies suivantes : l'accès multiple par répartition de codes (AMRC) ou le système mondial de téléphonie mobile (GSM). Les entreprises de services sans fil mettent continuellement à niveau leurs réseaux pour prendre en charge des vitesses de

mondial de téléphonie mobile (GSM)<sup>23</sup> et de réseaux fondés sur la technologie de l'accès multiple par répartition de codes (AMRC) ne sont pas des substituts, puisque les clients de détail ne disposeraient généralement pas des types d'appareils qui prennent en charge à la fois les réseaux fondés sur la technologie GSM et les réseaux fondés sur la technologie AMRC. Par conséquent, les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM font partie d'un marché de produit distinct de celui des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie AMRC.

59. L'industrie canadienne des services sans fil mobiles converge vers les réseaux fondés sur la technologie GSM. Les entreprises de services sans fil ont généralement commencé à mettre hors service leurs anciens réseaux fondés sur la technologie AMRC. Par conséquent, le Conseil n'estime pas qu'il soit nécessaire de mener une analyse du pouvoir sur le marché concernant les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie AMRC.
60. En ce qui concerne le marché géographique pertinent pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM, si les entreprises de services sans fil doivent se livrer concurrence efficacement dans le marché de détail, celles-ci doivent offrir à leurs clients de détail une couverture étendue ou nationale des services sans fil mobiles. Le Conseil estime qu'une couverture du réseau étendue ou nationale permettrait aux clients de détail d'une entreprise de services sans fil de passer et de recevoir des appels, d'envoyer et de recevoir des messages textes et d'accéder à des services de données au besoin dans chacune des dix provinces. De plus, une couverture étendue ou nationale pourrait inclure une couverture incluant un ou plus d'un territoire.
61. Une définition de marché géographique régional ou provincial serait inappropriée, car la couverture fournie dans plusieurs ententes d'itinérance de gros et ententes stratégiques entre les entreprises de services sans fil s'étend généralement à plusieurs provinces.
62. Par conséquent, le Conseil estime que le marché géographique pertinent pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM est national.
63. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que le marché pertinent à examiner est le marché des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM au niveau national.

#### **Part de marché**

64. Avant le déploiement de réseaux fondés sur la technologie GSM par d'autres entreprises de services sans fil, le RCP était la seule entreprise de services sans fil en mesure d'offrir des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM et pouvait donc imposer des accords exclusifs à long terme. Par contre, la conclusion du Conseil dans la

---

données supérieures et des nouveaux services. Actuellement, ces réseaux évoluent vers une norme de réseau unique à long terme que l'on nomme habituellement technologie d'évolution à long terme (LTE).

<sup>23</sup> Les réseaux fondés sur la technologie GSM réfèrent à la technologie GSM, au système universel de télécommunication mobile (UMTS), à la technologie d'accès haute vitesse par paquets (HSPA) et à la technologie évoluée d'accès haute vitesse par paquets (HSPA+), et à leur évolution vers la technologie LTE.

décision de télécom 2014-398 d'interdire les clauses d'exclusivité et l'entrée en vigueur des plafonds pour les tarifs d'itinérance de gros ont entraîné des modifications dans le marché des services d'itinérance de gros. Par conséquent, dans ce cas précis, les parts actuelles du marché national des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM ne sont pas des indicateurs appropriés des conditions du marché puisqu'elles ne reflètent pas les récents développements dans le marché.

#### **Conditions relatives à la demande**

65. En ce qui concerne la disponibilité des substituts économiquement faisables et pratiques, le Conseil fait remarquer que les services d'itinérance de gros permettent aux entreprises de services sans fil i) d'offrir une couverture dans les zones où celles-ci ne possèdent pas de spectre et ii) de combler les lacunes dans la couverture dans les zones où elles possèdent du spectre, mais où les installations de réseau n'ont pas encore été mises en place.
66. Afin de fournir une couverture étendue ou nationale à ses clients de détail sans avoir à faire appel aux services d'itinérance de gros, une entreprise de services sans fil aurait à acquérir du spectre et à bâtir d'importantes installations de réseau (que ce soit ses propres installations ou des installations partagées dans le cadre d'une entente de partage de réseau). Un déséquilibre continuera d'exister à court et à moyen terme dans les avoirs de spectre entre les entreprises nationales de services sans fil et les petites entreprises de services sans fil. Le fait de construire un réseau sans fil mobile avec une couverture étendue ou nationale n'est pas un substitut économiquement faisable ni pratique à court et à moyen terme pour les services d'itinérance de gros.
67. De plus, si une petite entreprise de services sans fil devait conclure une entente de partage de réseau, cette dernière ne couvrirait probablement qu'une partie spécifique du pays, et les ententes d'itinérance de gros continueraient vraisemblablement d'être nécessaires pour que les petites entreprises de services sans fil puissent fournir une couverture étendue ou nationale à leurs clients de détail.
68. Par conséquent, le Conseil **détermine** qu'il n'y a aucune solution de rechange économiquement faisable et pratique aux services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour les petites entreprises de services sans fil dans le marché national à court et à moyen terme.
69. En ce qui concerne la capacité des entreprises de services sans fil de changer de fournisseur, l'interdiction des clauses d'exclusivité énoncée dans la décision de télécom 2014-398 a rendu plus facile pour les entreprises de services sans fil de changer de fournisseur de services d'itinérance de gros. Toutefois, les preuves au dossier de la présente instance indiquent qu'il continue d'y avoir un déséquilibre considérable dans les positions de négociation entre certaines entreprises de services sans fil, surtout entre les entreprises nationales de services sans fil et les petites entreprises de services sans fil.
70. Bien que les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM sont fournis par de nombreuses entreprises de services sans fil, le Conseil estime que les petites entreprises de services sans fil doivent acquérir leurs services d'itinérance de gros auprès d'au moins une entreprise nationale de services sans fil pour être en mesure de

fournir une couverture étendue ou nationale à leurs clients de détail. De plus, à la limite des réseaux des nouvelles entreprises sur le marché où se produisent la majorité des activités d'itinérance des clients de détail, les nouvelles entreprises sur le marché ne peuvent généralement choisir que parmi des entreprises nationales de services sans fil. Par conséquent, le Conseil **détermine** qu'il existe encore des difficultés importantes à changer de fournisseur sur le marché national pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM.

71. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM acquis selon des tarifs et modalités raisonnables auprès d'entreprises nationales de services sans fil sont nécessaires pour les petites entreprises de services sans fil, y compris les nouvelles entreprises sur le marché, afin d'offrir une couverture étendue ou nationale à leurs clients de détail.

#### **Conditions relatives à l'offre**

72. En ce qui concerne les obstacles à l'entrée sur le marché, le spectre est une ressource coûteuse et rare, et la mise en place d'un réseau sans fil mobile nécessite des délais de construction et des coûts d'investissement irrécupérables importants. Il est peu probable qu'une entreprise de services sans fil supplémentaire puisse être en mesure de reproduire l'échelle des réseaux des entreprises nationales de services sans fil et de leur livrer concurrence sur le marché pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM à court et à moyen terme. Par conséquent, le Conseil **détermine** que les obstacles à l'entrée sur le marché national pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM sont importants et que la probabilité d'une nouvelle entrée sur le marché à court et à moyen terme est faible.
73. Les entreprises nationales de services sans fil ont peu d'incitatifs, sinon aucun, pour qu'elles offrent des services d'itinérance de gros aux petites entreprises de services sans fil selon des tarifs et des modalités raisonnables. En effet, le dossier de la présente instance contient peu de preuves, sinon aucune, démontrant que les entreprises nationales de services sans fil se font concurrence pour faire des affaires avec les petites entreprises de services sans fil. Par conséquent, le Conseil conclut qu'il manque de rivalité sur le marché national des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM entre les entreprises nationales de services sans fil.

#### **Conclusion**

74. Compte tenu des conclusions ci-dessus, le Conseil estime que les entreprises nationales de services sans fil ont collectivement la capacité et les incitatifs en ce qui concerne les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM sur le marché national pour maintenir les tarifs et imposer des modalités qui n'existeraient pas dans un marché concurrentiel. Par conséquent, le Conseil **détermine** que Bell Mobilité, le RCP et la STC détiennent collectivement un pouvoir sur le marché national des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM.



### **Services d'accès de gros pour les ERMV**

75. De façon générale, les ERMV potentiels, y compris Cogeco, Lycamobile, Orange, Raven et Tucows, ainsi que la CCSA et le CORC, ont indiqué qu'ils recherchaient l'accès de gros aux mêmes technologies que les entreprises de services sans fil utilisent pour fournir des services à leurs clients de détail (soit les services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM).
76. Le CORC a fait valoir que les conditions de marché des services d'itinérance de gros et des services d'accès de gros pour les ERMV à part entière sont similaires, notamment en ce qui a trait à la demande et à l'offre.
77. Les ERMV potentiels ont indiqué que les grandes entreprises de services sans fil ont généralement refusé de négocier des ententes avec les ERMV ou, lorsque celles-ci étaient disposées à négocier, offraient des tarifs et des modalités déraisonnables. Les parties souhaitant entrer sur le marché de détail à titre d'ERMV à part entière ont également fait valoir que les entreprises de services sans fil envisagent uniquement de fournir des services d'accès de gros sur un modèle de revendeur.
78. L'Union a indiqué que le nombre limité d'ERMV menant des activités sur le marché canadien indique que les conditions actuelles du marché ne leur permettent pas de faire facilement leur place. De même, Klass/Ellis ont ajouté que les entreprises de services sans fil dominantes exercent leur pouvoir sur le marché pour empêcher le marché des ERMV de croître.
79. Le RCP a fait valoir, en ce qui a trait à l'accès négocié pour les ERMV, que huit ERMV mènent actuellement des activités sur son réseau, et qu'il a tenu des discussions exploratoires avec d'autres compagnies recherchant des services d'accès de gros pour ERMV.
80. La STC a indiqué que même si actuellement aucun ERMV n'exerce des activités sur son réseau, elle a démontré qu'elle est disposée à négocier avec des fournisseurs souhaitant offrir des services sans fil mobiles à titre d'ERMV. La STC a fait valoir qu'elle doit composer avec des problèmes de capacité de réseau à cause de la quantité moins élevée de spectre dont elle dispose comparativement à Bell Mobilité et au RCP. La STC a ajouté que cette contrainte limite sa capacité à conclure des ententes avec les ERMV, mais qu'elle continuera à évaluer ces possibilités dans la mesure de la capacité de son réseau.

### **Résultats de l'analyse du Conseil**

81. En ce qui concerne le marché de produit pertinent pour les services d'accès de gros pour les ERMV, comme c'est le cas pour les entreprises de services sans fil recherchant des services d'itinérance de gros, les ERMV ont besoin de l'accès aux réseaux fondés sur la technologie GSM pour offrir des services de détail. Par conséquent, le Conseil estime que le marché de produit pertinent à examiner est celui des services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour les ERMV.

82. Un ERMV entrant sur le marché de détail canadien pourrait vendre ses services sur une base nationale ou régionale. Toutefois, pour rivaliser avec la concurrence sur le marché de détail et offrir des services semblables à ceux d'autres entreprises de services sans fil, les ERMV auraient besoin de fournir une couverture étendue ou nationale.
83. Aux fins du présent examen, le marché pertinent pour les services d'accès de gros pour les ERMV est semblable au marché pertinent pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM. Le Conseil **détermine** donc que le marché pertinent à examiner est celui des services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour les ERMV à l'échelle nationale.
84. En ce qui concerne la part de marché des services d'accès de gros pour les ERMV, le Conseil estime que, dans ce cas particulier, elle n'est pas un indicateur approprié des conditions du marché en raison de l'incapacité des ERMV potentiels de conclure les ententes qu'ils ont tenté de négocier avec les entreprises nationales de services sans fil.
85. Compte tenu que les ERMV, comme les entreprises de services sans fil recherchant des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM, ont besoin de l'accès au RAR des entreprises de services sans fil pour fournir des services sans fil mobiles de détail, le Conseil estime que les conditions du marché pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM et pour les services d'accès de gros pour les ERMV sont similaires, et que l'analyse du pouvoir sur le marché pour les deux services serait généralement similaire.
86. En ce qui a trait à la rivalité sur le marché des services d'accès de gros aux réseaux pour les ERMV, les entreprises nationales de services sans fil ont manifesté peu d'intérêt à fournir aux ERMV potentiels un accès qui permettrait la fourniture de services mobiles de détail de voix, de messagerie texte et de données à l'échelle nationale ou régionale. Le Conseil estime que l'incapacité des parties à négocier l'accès aux intrants de gros nécessaires démontre qu'il n'y a pas de rivalité entre les entreprises nationales de services sans fil dans la fourniture de services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour les ERMV à l'échelle mondiale.
87. Dans la présente décision, le Conseil a déterminé que les entreprises nationales de services sans fil détiennent collectivement un pouvoir sur le marché national des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM. Compte tenu des similitudes entre les services d'itinérance de gros et les services d'accès de gros pour les ERMV, le Conseil estime qu'une conclusion semblable de pouvoir sur le marché peut être formulée pour le marché national des services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour les ERMV.
88. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que Bell Mobilité, le RCP et la STC détiennent collectivement un pouvoir sur le marché national des services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour les ERMV.

## Évaluation de la notion de service essentiel

89. Les entreprises nationales de services sans fil ont fait valoir que les services d'accès de gros aux réseaux, à la fois pour l'itinérance et les ERMV, ne répondent pas au critère de service essentiel du Conseil puisque les installations nécessaires sont toutes reproductibles. Elles ont soutenu que l'existence de plusieurs fournisseurs dotés d'installations à l'échelle régionale comme nationale prouve que les réseaux sans fil sont reproductibles.
90. Bell Mobilité a indiqué que les entreprises de services sans fil ont démontré qu'il est possible d'accéder au spectre, d'obtenir du capital, d'entrer sur le marché de détail et de prendre de l'expansion.
91. La STC a soutenu que même si certains concurrents n'ont pas la volonté et les ressources pour construire leur propre réseau, le critère des services essentiels n'est pas évalué sur la base d'un concurrent pris individuellement, mais plutôt en fonction de la capacité de n'importe quelle entité à reproduire les installations. Pour ce qui est du spectre considéré comme un obstacle à l'entrée sur le marché, la STC a fait valoir que les entreprises de services sans fil potentielles sont libres de participer à toute vente aux enchères de spectre pour le service sans fil menée par Industrie Canada ou d'acquérir du spectre pour les services sans fil par transfert. Le RCP a indiqué que l'accès au spectre n'était pas un obstacle à l'entrée sur le marché compte tenu des règles régissant les ventes aux enchères de 2008 et 2014, qui favorisaient les nouvelles entreprises sur le marché plus que les entreprises nationales de services sans fil.
92. Les entreprises régionales de services sans fil ont fait valoir que les services d'itinérance de gros sont des services essentiels pour elles et pour d'autres petites entreprises de services sans fil. Elles ont ajouté que, le spectre pour les services sans fil étant limité et exclusivement autorisé régionalement par Industrie Canada, leur capacité ainsi que celle des nouvelles entreprises sur le marché de construire leurs propres réseaux nationaux sont limitées par les coûts.
93. En général, les nouvelles entreprises sur le marché ont également fait valoir que les services d'itinérance de gros sont essentiels pour elles, car sans cet accès, elles ne pourraient pas offrir une couverture étendue ou nationale à leurs clients de détail. Elles ont de plus fait valoir qu'elles ne peuvent pas répliquer l'échelle des réseaux sans fil mobiles des entreprises nationales de services sans fil en raison d'obstacles particulièrement importants à l'entrée sur le marché.
94. Les ERMV potentiels, ainsi que la CCSA, le CORC et Mobilexchange, ont généralement fait valoir que les services d'accès de gros aux réseaux nécessaires pour permettre aux ERMV de mener leurs activités satisfont au critère des services essentiels du Conseil. Ils ont indiqué que le coût et la rareté du spectre, de même que les coûts élevés de la construction d'un réseau sans fil mobile sont des obstacles importants à l'entrée sur le marché qui limitent la capacité des concurrents potentiels d'entrer sur le marché de détail. Le CORC a soutenu que les entreprises nationales de services sans fil surestiment la possibilité de reproduire à l'échelle nationale des réseaux sans fil mobiles et que les entreprises nationales de services sans fil ont toutes déterminé qu'il était nécessaire de conclure des ententes avec d'autres entreprises de services sans fil pour pouvoir mener leurs activités à l'échelle du pays.

95. Les ERMV potentiels ont généralement indiqué que le contrôle de l'accès aux réseaux par les grandes entreprises de services sans fil empêche l'entrée sur le marché de détail et limite la capacité des concurrents existants à rivaliser sur ce marché. Par conséquent, le contrôle exercé sur les installations par les grandes entreprises de services sans fil a entraîné, et continuera d'entraîner, une diminution ou un empêchement sensible de la concurrence dans le marché de détail en aval.
96. Le Bureau a indiqué que les entreprises nationales de services sans fil sont incitées à s'engager dans une forclusion verticale et à utiliser les tarifs qu'elles facturent aux nouvelles entreprises sur le marché pour des services comme l'itinérance de gros pour faire augmenter les coûts de leurs rivales dans le marché de détail en aval.
97. Le PIAC et autres ont fait valoir que les services d'itinérance fournis par les entreprises nationales de services sans fil sont essentiels, car ils sont nécessaires pour permettre aux nouvelles entreprises sur le marché d'exercer une concurrence efficace.
98. Klass/Ellis ont indiqué que l'accès de gros requis au réseau pour l'itinérance et les ERMV est une installation goulot qui satisfait au critère des services essentiels du Conseil.

#### **Résultats de l'analyse du Conseil**

99. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a déterminé que pour être considéré essentiel, une installation, une fonction ou un service doit satisfaire à toutes les conditions suivantes :
  - L'installation, la fonction ou le service est nécessaire comme intrant pour que les concurrents puissent offrir des services de télécommunication dans un marché pertinent en aval;
  - L'installation, la fonction ou le service est contrôlé par une entreprise qui occupe une position dominante sur le marché en amont de telle sorte que le retrait de l'accès obligatoire à l'installation ou le refus de l'accès à l'installation risquerait de diminuer ou d'empêcher sensiblement la concurrence dans le marché de détail en aval;
  - Il n'est ni pratique ni faisable pour les concurrents de reproduire la fonctionnalité de l'installation.
100. Comme il est mentionné ci-dessus, les ERMV et les entreprises de services sans fil souhaitant obtenir des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM ont besoin de services de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM pour accéder au RAR des entreprises de services sans fil. Le Conseil estime donc qu'il convient d'appliquer le critère des services essentiels aux deux services de gros simultanément.

#### ***Intrant requis***

101. Pour entrer sur le marché de détail, les concurrents ont besoin de spectre et de composantes de réseau permettant d'accéder à ce spectre, soit par autoapprovisionnement ou par accès

négocié. Les concurrents ont également besoin d'une couverture étendue ou nationale afin d'offrir des services sans fil mobiles de détail concurrentiels.

102. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que les services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM des entreprises nationales de services sans fil constituent un intrant requis pour les concurrents dans le marché de détail en aval.

***Pouvoir sur le marché en amont et effet sur la concurrence en aval***

103. Dans la section précédente, le Conseil a déterminé que Bell Mobilité, le RCP et la STC détiennent collectivement un pouvoir sur le marché national des services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM à la fois pour l'itinérance de gros et l'accès de gros pour les ERMV.

104. Selon le dossier de la présente instance, la présence de petites entreprises de services sans fil dans le marché de détail a entraîné des réductions de prix non négligeables et a amélioré l'offre aux consommateurs. Si les petites entreprises de services sans fil n'avaient pas accès aux réseaux des entreprises nationales de services sans fil, elles ne pourraient pas offrir des services de détail capables de rivaliser efficacement et de manière viable avec l'offre de détail des entreprises nationales de services sans fil. Par conséquent, le refus d'accès aux réseaux fondés sur la technologie GSM des entreprises nationales de services sans fil diminuerait ou empêcherait sensiblement la concurrence de la part des petites entreprises de services sans fil dans le marché de détail en aval.

105. Le Conseil note qu'il y a peu d'ententes relatives aux services d'accès de gros pour les ERMV au Canada, malgré la demande substantielle démontrée dans le dossier de l'instance. Le refus d'accès aux réseaux fondés sur la technologie GSM des entreprises nationales de services sans fil a eu pour effet d'empêcher la concurrence de la part des ERMV dans le marché de détail en aval et, par conséquent, de réduire l'offre aux consommateurs.

106. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que le fait de refuser aux concurrents l'accès à des services d'accès de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM à l'échelle nationale entraînerait vraisemblablement une diminution ou un empêchement sensible de la concurrence dans le marché de détail en aval.

***Reproductibilité***

107. La présence de différentes petites entreprises de services sans fil montre que les installations d'accès de gros aux réseaux sont reproductibles à l'échelle régionale. À ce jour, toutefois, aucune de ces petites entreprises n'a pu reproduire l'échelle et la couverture des réseaux des entreprises nationales de services sans fil. Bien que certaines petites entreprises de services sans fil aient récemment pu élargir leurs avoirs en spectre, il est peu probable que celles-ci puissent reproduire l'échelle et la couverture des réseaux des entreprises nationales de services sans fil à court ou à moyen terme. Le Conseil estime qu'un ERMV ne serait pas en mesure de pourvoir ses propres installations dans le but de reproduire l'échelle et la couverture des réseaux des entreprises nationales de services sans fil.

108. Ainsi, le Conseil **détermine** qu'il n'est ni pratique ni faisable pour les concurrents de reproduire la fonctionnalité des réseaux sans fil mobiles fondés sur la technologie GSM de Bell Mobilité, du RCP et de la STC à court ou à moyen terme.

### **Conclusion**

109. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que les services d'accès sans fil mobiles de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM de Bell Mobilité, du RCP et de la STC sont essentiels pour que leurs concurrents puissent fournir une couverture étendue ou nationale à leurs clients de détail. **Par conséquent, le Conseil détermine que les services d'itinérance de gros et les services d'accès de gros pour les ERMV fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM sont essentiels.**

### **Obligation d'offrir des services d'itinérance de gros et d'accès de gros pour les ERMV**

110. Les parties n'ont pas expressément demandé que le Conseil oblige Bell Mobilité, le RCP et la STC à fournir des services d'itinérance de gros<sup>24</sup>. Toutefois, plusieurs parties, dont les nouvelles entreprises sur le marché, les entreprises régionales de services sans fil, Klass/Ellis et le PIAC et autres ont indiqué que le Conseil devrait réglementer les tarifs d'itinérance de gros facturés par les entreprises nationales de services sans fil.

111. Les entreprises nationales de services sans fil ont fait valoir que la réglementation des tarifs des services d'itinérance de gros pourrait démotiver les entreprises de services sans fil à investir dans leurs propres réseaux. En général, elles ont soutenu que la réglementation des tarifs d'itinérance de gros encouragerait les entreprises de services sans fil à s'appuyer sur les réseaux d'autres entreprises de services sans fil plutôt qu'à construire et à étendre leurs propres réseaux.

112. Les ERMV potentiels, incluant Cogeco, Lycamobile, Orange, Raven et Tucows, ainsi que la CCSA et le CORC, ont fait valoir que le Conseil devrait rendre obligatoire la fourniture de services d'accès de gros pour les ERMV.

113. Orange a soutenu que la concurrence des ERMV peut entraîner une réduction des prix de détail et l'élargissement du marché des services sans fil en atteignant des niches et des segments de marché mal desservis, en plus de mener à l'introduction de services nouveaux et novateurs. Orange a ajouté que les ERMV permettront aux réseaux hôtes de réaliser un rendement élevé à faible risque sur leur investissement dans l'infrastructure réseau existante et contribueront à l'utilisation plus efficace de l'infrastructure.

114. Cogeco a fait valoir que l'entrée des ERMV sur le marché augmenterait l'investissement dans l'industrie des télécommunications, car ces fournisseurs de services devraient investir de façon considérable dans les installations et les systèmes opérationnels pour fonctionner à titre d'ERMV à part entière.

---

<sup>24</sup> Les conditions de licence établies par Industrie Canada exigent que les titulaires de licence fournissent des services d'itinérance de gros sur leurs réseaux aux autres titulaires de licence.

115. Vaxination a soutenu que la création d'un marché d'ERMV constitue la seule façon de créer un environnement viable qui attire de nouveaux concurrents susceptibles de former un marché plus sain. Vaxination a soutenu que la création d'un marché d'ERMV séparerait le niveau de concurrence de l'accès au spectre.
116. Les entreprises nationales de services sans fil, les entreprises régionales de services sans fil, Eastlink, Vidéotron et WIND se sont opposées à l'obligation d'offrir des services d'accès aux ERMV. Elles préconisaient une concurrence fondée sur les installations plutôt qu'une concurrence fondée sur la réglementation des ERMV et de la revente.
117. Bell Mobilité a indiqué que la concurrence fondée sur les installations offre les plus grands avantages en ce qui a trait à l'innovation, à l'efficacité du réseau et à l'investissement. Les entreprises nationales de services sans fil ont généralement fait valoir que l'obligation de fournir des services d'accès de gros pour les ERMV aurait un effet dévastateur sur l'investissement.
118. Vidéotron a indiqué que l'obligation d'offrir des services d'accès de gros pour les ERMV mettrait sérieusement en péril le plan d'affaires sur lequel repose l'entrée de nouveaux joueurs dotés d'installations. Elle a ajouté que les ERMV tendent à cibler les mêmes segments de marché qu'un nouveau joueur doté d'installations doit exploiter s'il veut perdurer. WIND a pour sa part soutenu qu'il faut plus de temps pour que la concurrence fondée sur les installations provenant des nouvelles entreprises sur le marché prouve sa validité comme option pour faire augmenter la concurrence sur le marché de détail.

#### **Résultats de l'analyse du Conseil**

119. Le Conseil estime que sa conclusion de rendre obligatoires ou non les services d'itinérance de gros et d'accès de gros pour les ERMV doit tenir compte de ses objectifs pour le marché des services sans fil mobiles énoncés plus tôt dans la présente décision, notamment le besoin i) d'innovation et d'investissement continus dans des installations de télécommunication de haute qualité et ii) de concurrence viable qui offre des avantages aux Canadiens, comme des prix raisonnables et des services novateurs.
120. En ce qui concerne les services d'accès de gros pour les ERMV, le Conseil estime que les ERMV ont un rôle à jouer dans l'augmentation des choix pour les consommateurs et de la valeur dans le marché de détail. Cependant, il n'est pas indiqué, en ce moment, de rendre obligatoires les services d'accès de gros pour les ERMV pour les raisons décrites ci-dessous.
121. L'investissement des entreprises de services sans fil dans l'infrastructure réseau sans fil est important pour assurer que les Canadiens aient accès à des réseaux et des services sans fil mobiles de grande qualité dans toutes les régions du pays. Les nouvelles entreprises sur le marché ont investi et prévoient investir de façon considérable dans le spectre et dans leurs réseaux sans fil. Le Conseil estime que le fait de rendre obligatoires les services d'accès de gros pour les ERMV porterait sérieusement atteinte à cet investissement, particulièrement à l'extérieur des noyaux urbains.
122. Ainsi, si le Conseil devait rendre obligatoires les services d'accès de gros fournis par les entreprises nationales de services sans fil sur les réseaux fondés sur la technologie GSM aux ERMV, ces services d'accès de nature permanente décourageraient vraisemblablement

l'investissement par les entreprises de services sans fil puisqu'elles pourraient compter sur cet accès plutôt que d'investir dans leur propre infrastructure de réseau sans fil mobile.

123. Les conclusions du Conseil au sujet de la réglementation des tarifs et des modalités des services d'itinérance de gros, énoncées plus loin dans cette section, permettront aux petites entreprises de services sans fil comme les nouvelles entreprises sur le marché d'étendre leurs réseaux sans fil et de devenir ainsi des sources viables d'approvisionnement alternatives pour les ERMV. Le Conseil estime de plus que ces conclusions n'auront pas d'effet dissuasif sur l'investissement des entreprises de services sans fil dans leurs infrastructures réseau parce que, entre autres choses, l'itinérance de gros constitue un accès temporaire au réseau.
124. En outre, le Conseil utilise ses pouvoirs actuels pour prendre des mesures destinées à réduire certains obstacles rencontrés par les ERMV de manière à faciliter leurs négociations commerciales avec les entreprises de services sans fil et à leur offrir plus de souplesse dans le cadre de celles-ci. Ces mesures, énoncées plus loin dans la présente décision, devraient également susciter l'émergence d'un marché concurrentiel pour les services d'accès de gros pour les ERMV.
125. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** qu'il n'est pas indiqué de rendre obligatoires les services d'accès de gros pour les ERMV.
126. Quant aux services d'itinérance de gros, le Conseil estime que l'abstention continue de la réglementation des services d'itinérance de gros fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC n'accroîtra pas l'efficacité et la compétitivité des services sans fil mobiles, comme l'exige l'alinéa 7c) de la *Loi*. Par conséquent, conformément au paragraphe 34(1) de la *Loi*, le Conseil **détermine**, comme question de fait, que continuer à renoncer à utiliser ses pouvoirs et ses fonctions, en vertu des dispositions de la *Loi* sur l'abstention, en ce qui a trait à la réglementation des services d'itinérance de gros fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC, n'est pas conforme aux objectifs de la politique énoncés à l'article 7 de la *Loi*.
127. Le Conseil estime en outre que, même si les plafonds des tarifs d'itinérance de gros ont quelque peu soulagé les petites entreprises de services sans fil, les intérêts des usagers ne sont pas suffisamment protégés puisque Bell Mobilité, le RCP et la STC détiennent collectivement un pouvoir sur le marché national des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM, et que l'accès de gros à leurs réseaux fondés sur la technologie GSM demeure essentiel pour assurer une couverture étendue ou nationale pour permettre aux petites entreprises de services sans fil de livrer concurrence de façon viable sur le marché de détail. Par conséquent, conformément au paragraphe 34(2) de la *Loi*, le Conseil **détermine**, comme question de fait, que les services d'itinérance de gros fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC ne sont pas soumis à une concurrence suffisante pour protéger les intérêts des usagers.



128. Par conséquent, il n'est plus approprié pour le Conseil de s'abstenir de réglementer les services d'itinérance de gros fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC. Le Conseil déclare que l'offre et la fourniture des services d'itinérance de gros par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC seront soumises aux pouvoirs et fonctions du Conseil établis aux articles 24, 25, 27, 29 et 31 de la *Loi*. Ceci comprend la transmission sans fil d'appels téléphoniques, de messages textes et de données.
129. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **ordonne** à Bell Mobilité, au RCP et à la STC de fournir des services d'itinérance de gros sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC selon les tarifs et les modalités établis par le Conseil dans la présente décision.

## **Mesures réglementaires relatives à l'itinérance de gros**

### **Tarifs**

130. La plupart des parties favorables à la réglementation des tarifs d'itinérance de gros des entreprises nationales de services sans fil, y compris WIND, les entreprises régionales de services sans fil et le PIAC et autres, ont fait valoir que ces tarifs devraient être fondés sur les coûts. D'autres parties, par exemple Eastlink, SSi et Vidéotron ont indiqué qu'une approche fondée sur le prix de détail minoré<sup>25</sup> serait une solution de rechange simple et pratique à la réglementation fondée sur les coûts.
131. Les entreprises nationales de services sans fil ont fait valoir que la tarification des services d'itinérance de gros fixée par le Conseil devrait prendre en considération si l'itinérance a lieu en territoire ou hors territoire, ou dans une zone urbaine ou rurale. En général, elles ont indiqué qu'il était nécessaire de différencier les tarifs pour offrir des incitatifs à toutes les entreprises de services sans fil afin qu'elles continuent d'investir dans les réseaux et de déployer ces derniers<sup>26</sup>.
132. Les nouvelles entreprises sur le marché ont soutenu qu'il ne devrait y avoir aucune différence entre les tarifs des zones urbaines et ceux des zones rurales parce que les entreprises de services sans fil ne facturent pas plus cher à leurs clients de détail l'utilisation qu'ils font de leur réseau rural que celle qu'ils font de leur réseau urbain.
133. Eastlink a indiqué que l'itinérance en territoire et l'itinérance hors territoire devraient être traitées de la même façon, expliquant qu'elle ne pouvait pas reproduire les réseaux des entreprises nationales de services sans fil dans ses zones de service autorisées ni dans les zones où elle n'a pas acquis de spectre.

---

<sup>25</sup> Selon une approche fondée sur le prix de détail minoré, tous les éléments de coûts non liés à la fourniture de services de gros sont déduits du prix de détail en vigueur d'un service.

<sup>26</sup> Selon cette structure tarifaire, les tarifs en territoire seraient supérieurs aux tarifs hors territoire, et les tarifs des zones rurales seraient supérieurs à ceux des zones urbaines.

## **Résultats de l'analyse du Conseil**

### **Approche**

134. Le Conseil estime que le recours à une approche fondée sur le prix de détail minoré pour établir la tarification des services d'itinérance de gros fournis par les entreprises nationales de services sans fil ne serait pas approprié. La prévalence de la tarification forfaitaire (p. ex. pour les services Internet, de téléphonie résidentielle et de mobilité sans fil) 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 rend difficile la tarification exacte et appropriée d'un service donné. De plus, l'approche 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.
135. Une approche reposant sur la méthode d'établissement des coûts de la Phase II<sup>27</sup> du Conseil est plus appropriée, parce qu'elle tient compte des éléments de coûts sous-jacents associés à la fourniture d'un service donné ainsi que l'évolution des coûts dans le temps. Le Conseil estime qu'utiliser une approche fondée sur les coûts pour établir les tarifs de gros apportera 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.
136. En ce qui concerne la différenciation des tarifs, une structure tarifaire de l'itinérance de gros qui établit une distinction entre l'itinérance dans les zones urbaines et l'itinérance dans les zones rurales vise à maintenir l'incitatif pour les entreprises de services sans fil afin qu'elles investissent dans les zones rurales. En outre, une structure tarifaire de l'itinérance de gros qui établit une distinction entre l'itinérance en territoire et l'itinérance hors territoire pourrait dissuader les petites entreprises de services sans fil, y compris les nouvelles entreprises sur le marché, de recourir à l'itinérance de gros dans les zones où elles ont déjà acquis du spectre.
137. Du point de vue de la mise en œuvre, le Conseil estime qu'une structure tarifaire de l'itinérance de gros qui établit une distinction entre l'itinérance en zone urbaine par opposition à l'itinérance en zone rurale ou en territoire par opposition à hors territoire compliquerait vraisemblablement l'établissement des coûts et la facturation. Cette approche exigerait que des ajustements soient apportés en permanence aux tarifs, parce qu'elle dépend de la manière dont les entreprises de services sans fil, en particulier les nouvelles entreprises sur le marché et les petites entreprises de services sans fil, projettent d'étendre ou de déployer leurs réseaux. Par conséquent, il serait plus approprié d'établir de manière uniforme des tarifs d'itinérance de gros pour chaque entreprise nationale de services sans fil et de manière distincte pour chacun des services vocaux, de messagerie texte ou de données.
138. Le Conseil estime qu'une approche qui établit les tarifs d'itinérance de gros pour Bell Mobilité, le RCP et la STC à l'échelle de leurs réseaux respectifs selon les coûts doit inclure un incitatif pour que ces entreprises continuent d'investir dans les réseaux sans fil et de

---

<sup>27</sup> La méthode d'établissement des coûts de la Phase II prend en considération les coûts différentiels et prospectifs des composantes de réseau en lien causal avec un service particulier.

déployer ces derniers, et pour que les nouvelles entreprises sur le marché et les petites entreprises de services sans fil investissent dans des zones où elles disposent déjà de spectre. Il serait plus approprié d'établir cet incitatif dans le cadre du processus visant à finaliser les tarifs d'itinérance de gros.

139. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que les tarifs pour les services d'itinérance de gros pour chacun des services vocaux, de messagerie texte et de données fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC à l'échelle de leurs réseaux respectifs fondés sur la technologie GSM doivent être fixés selon la méthode d'établissement des coûts de la Phase II du Conseil.

#### **Mise en œuvre**

140. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **ordonne** à Bell Mobilité, au RCP et à la STC de déposer des propositions tarifaires pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM fournis aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC au plus tard le **4 novembre 2015**.
141. Le Conseil **ordonne** également à Bell Mobilité, au RCP et à la STC de déposer des études économiques réglementaires à l'appui de leurs propositions tarifaires pour l'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM, en utilisant la méthode d'établissement des coûts de la Phase II du Conseil, au plus tard le **4 novembre 2015**. Ces études doivent être présentées conformément aux lignes directrices existantes en matière de confidentialité<sup>28</sup> et doivent présenter le niveau de détail exigé<sup>29</sup> des études économiques réglementaires.
142. De plus, Bell Mobilité, le RCP et la STC doivent chacun remettre une copie électronique du modèle de coûts utilisé pour appuyer les tarifs qu'ils proposent pour l'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM. Le modèle de coûts devrait faire état de toutes les méthodologies et hypothèses et présenter une justification à l'appui. Le modèle rempli devrait indiquer tous les fichiers de feuilles de calcul liés qui s'y rapportent et les autres données à l'appui ayant servi au calcul des coûts. Le modèle de coûts devrait indiquer toutes les équations utilisées pour calculer les coûts. Bell Mobilité, le RCP et la STC doivent également fournir une brève description des variables relatives aux données sur les intrants, la date des données sur les intrants, les hypothèses de modélisation assorties de la justification à l'appui et tous les autres détails pertinents en matière d'établissement de coûts.
143. En attendant sa conclusion définitive quant aux propositions tarifaires, le Conseil **approuve provisoirement** un tarif maximal pour chacun des services d'itinérance de gros de voix, de messagerie texte et de données fournis par Bell Mobilité, le RCP et la STC à l'échelle de leurs réseaux respectifs fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC. Ce tarif sera égal au tarif le plus

---

<sup>28</sup> Voir la politique réglementaire de télécom 2012-592.

<sup>29</sup> Voir la lettre du Conseil datée du 13 septembre 2013 relativement à l'information à communiquer à l'appui des demandes tarifaires pour les services de gros.

élevé facturé par chacun de Bell Mobilité, le RCP et la STC à n'importe quelle autre entreprise canadienne de services sans fil pour chacun des services d'itinérance de gros de voix, de messagerie texte et de données sur les réseaux fondés sur la technologie GSM à la date de la présente décision. Bell Mobilité, le RCP et la STC sont autorisés à facturer des tarifs d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM qui sont inférieurs à ces taux maximaux.

144. Le Conseil **ordonne** à Bell Mobilité, au RCP et à la STC de publier des pages de tarif provisoires<sup>30</sup> qui reflètent les tarifs provisoires d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM dont il a été question précédemment ainsi que les conclusions formulées par le Conseil dans la présente décision au plus tard le **4 juin 2015**.

#### **Modalités**

145. Plusieurs parties, en particulier les nouvelles entreprises sur le marché, ont demandé la réglementation des modalités autres que les tarifs en matière d'itinérance de gros. Le Conseil étudiera les demandes suivantes dans la présente section :

- divulgation de l'identité des partenaires en itinérance;
- traitement équivalent des clients de gros et de détail par les entreprises nationales de services sans fil;
- accès aux services d'itinérance de gros sur une base transparente (itinérance transparente);
- réattribution d'appels<sup>31</sup>.

#### ***Divulgation de l'identité des partenaires en itinérance***

146. Eastlink a indiqué que les dispositions empêchant les entreprises de services sans fil de divulguer l'identité de leurs fournisseurs de services d'itinérance devraient être interdites. Le RCP a fait valoir que ces dispositions étaient justifiées par la nécessité d'éviter l'association du réseau sans fil mobile du RCP avec le réseau sans fil mobile d'une nouvelle entreprise sur le marché. De plus, le RCP ne voulait pas que le partenaire en itinérance se serve de la qualité du réseau du RCP comme argument de vente.

#### ***Résultats de l'analyse du Conseil***

147. Le Conseil estime qu'il est important que les clients actuels et potentiels des entreprises de services sans fil sachent à quels réseaux sans fil ils peuvent accéder en itinérance, et qu'il serait approprié que les entreprises de services sans fil renseignent leurs clients au sujet des

---

<sup>30</sup> Ces pages de tarif peuvent être présentées au Conseil sans page de description ni demande d'approbation; une demande tarifaire n'est pas nécessaire.

<sup>31</sup> La réattribution d'appels est une solution technique qui permettrait à un appel interurbain en provenance d'un abonné au service mobile en itinérance d'être réacheminé vers le réseau d'origine de l'abonné.

réseaux auxquels ils peuvent accéder en itinérance, quel que soit le fournisseur de services d'itinérance de gros et la technologie réseau sous-jacente.

148. Par conséquent, en vertu de l'article 24 de la *Loi*, le Conseil interdit, en tant que condition de l'offre et de la fourniture de services d'itinérance de gros par les entreprises de services sans fil mobiles canadiennes, aux fournisseurs de services d'itinérance de gros d'empêcher les entreprises de services sans fil de divulguer l'identité de leurs fournisseurs de services d'itinérance de gros à leurs clients actuels ou potentiels. Cette condition s'applique à toutes les entreprises de services sans fil, quelle que soit la technologie réseau utilisée.

***Traitement des clients de gros et de détail par les entreprises nationales de services sans fil***

149. Vidéotron a présenté les propositions ci-dessous :

- interdire la facturation des appels interurbains et de la messagerie texte d'arrivée (entrants) à moins que l'entreprise de services sans fil hôte ne facture également ces frais pour le même service à ses propres clients de détail lorsqu'ils sont en itinérance au Canada;
- interdire aux entreprises de services sans fil hôtes d'utiliser un incrément minimal de données supérieur à celui que les entreprises de services sans fil hôtes utilisent pour facturer à leurs propres clients de détail lorsqu'ils sont en itinérance au Canada.

150. WIND a indiqué qu'il ne devrait pas y avoir de frais de messagerie texte entrante lorsque ses clients sont en itinérance au Canada.

*Résultats de l'analyse du Conseil*

151. Compte tenu de la conclusion du Conseil dans la présente décision d'adopter une approche fondée sur les coûts pour établir les tarifs d'itinérance de gros facturés par Bell Mobilité, le RCP et la STC sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM, le Conseil estime qu'aucune autre mesure ne s'impose quant aux demandes touchant les appels interurbains et la messagerie texte entrants.

152. Le Conseil estime qu'il serait approprié de tirer une conclusion quant à l'incrément minimal de données à utiliser pour les services d'itinérance de données de gros fournis par les entreprises nationales de services sans fil sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC lorsqu'il rendra une décision à l'égard des tarifs définitifs de Bell Mobilité, du RCP et de la STC.

***Itinérance transparente***

153. Plusieurs nouvelles entreprises sur le marché et d'autres intervenants, dont le CORC et Vaxination, ont fait valoir que le Conseil devrait exiger que l'itinérance de gros soit offerte sur une base transparente. Les nouvelles entreprises sur le marché ont indiqué que

l'itinérance transparente se traduirait par une diminution des appels rompus<sup>32</sup> lorsque leurs clients entrent dans leur zone de couverture ou en sortent. Les entreprises nationales de services sans fil se sont opposées à cette demande, et ont fait valoir qu'il serait coûteux et complexe de permettre l'itinérance transparente dans leurs réseaux.

#### *Résultats de l'analyse du Conseil*

154. Le Conseil estime que les nouvelles entreprises sur le marché n'ont pas fourni de preuves suffisantes (p. ex. le nombre de plaintes ou le nombre d'appels rompus) pour démontrer l'impact de l'absence de recours à l'itinérance transparente.
155. Bien que les services d'itinérance sur les réseaux fondés sur la technologie GSM fournis par les entreprises nationales de services sans fil soient essentiels, il n'est pas nécessaire d'offrir ces services sur une base transparente pour que les petites entreprises de services sans fil, y compris les nouvelles entreprises sur le marché, puissent offrir une couverture étendue ou nationale à leurs clients de détail.
156. Par conséquent, le Conseil **détermine** que Bell Mobilité, le RCP et la STC ne sont pas tenus d'offrir des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM sur une base transparente.

#### *Réattribution d'appels*

157. WIND a demandé que soit accordée la possibilité d'assurer la terminaison de la portion internationale des appels effectués par ses clients lorsqu'ils sont en itinérance (c'est ce qu'on appelle une « réattribution d'appels »). Elle a demandé subsidiairement un plafonnement du supplément que les entreprises nationales de services sans fil peuvent appliquer à la terminaison des appels internationaux. Le RCP a fait valoir qu'il est d'usage que l'entreprise visitée assure la gestion et la terminaison des appels interurbains, et que la mise en œuvre de la réattribution d'appels occasionnerait des coûts additionnels pour le RCP.

#### *Résultats de l'analyse du Conseil*

158. Le Conseil estime que WIND n'a pas fourni de preuves suffisantes (p. ex. les frais ou le trafic connexes) pour démontrer l'impact de l'absence de la réattribution d'appels. Par conséquent, le Conseil **détermine** que Bell Mobilité, le RCP et la STC ne sont pas tenus d'assurer la réattribution d'appels sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM. Pour la même raison, le Conseil **détermine** également qu'il ne serait pas indiqué de plafonner le supplément pour la terminaison des appels internationaux.

---

<sup>32</sup> Un appel peut être rompu lorsqu'un client se déplace activement dans la couverture du réseau de différentes entreprises de services sans fil si celles-ci n'ont pas mis en place l'itinérance transparente entre leurs réseaux.

## Mesures réglementaires relatives à l'accès de gros pour les ERMV

### Acquisition de codes de réseau mobile par les ERMV à part entière

159. Des codes de réseau mobile (CRM)<sup>33</sup> au Canada sont attribués par l'administrateur de la numérotation canadienne, conformément aux Lignes directrices canadiennes sur l'attribution d'identités internationales aux abonnements aux services mobiles (IIASM) [Lignes directrices]. Les Lignes directrices ont été énoncées par le Comité directeur canadien sur la numérotation (CDCN)<sup>34</sup> et ont été approuvées par le Conseil<sup>35</sup>. Les Lignes directrices exigent que les demandeurs de CRM soient titulaires d'une licence de spectre d'Industrie Canada. Par conséquent, les ERMV ne peuvent pas obtenir des CRM.

160. Le CORC, Cogeco, Lycamobile et Orange ont indiqué que les ERMV à part entière devraient être autorisés à acquérir leurs propres CRM, ce qui leur permettrait de provisionner leurs propres numéros IIASM. Cogeco a fait valoir que le fait de permettre aux ERMV à part entière d'acquérir leurs propres CRM est essentiel pour qu'ils puissent exercer des activités sur le marché de détail en toute autonomie par rapport à l'entreprise de services sans fil hôte.

### Résultats de l'analyse du Conseil

161. Le Conseil estime que le fait d'autoriser les ERMV à part entière à acquérir des CRM leur procurerait une plus grande latitude parce qu'ils n'auraient à compter ni sur les CRM ni sur les cartes du module d'identification d'abonné (SIM) des entreprises de services sans fil hôtes. Le fait de disposer de son propre CRM permet à un ERMV à part entière de changer plus facilement d'entreprise de services sans fil hôte, de conclure des ententes avec plusieurs entreprises de services sans fil et de négocier ses propres ententes en matière d'itinérance de gros (p. ex. avec des entreprises de services sans fil internationales). Le Conseil estime donc qu'il convient de modifier les Lignes directrices pour autoriser l'attribution de CRM aux ERMV à part entière.

162. Le Conseil **ordonne** par conséquent que le CDCN i) modifie les Lignes directrices afin d'autoriser les ERMV à part entière à acquérir des CRM et ii) soumette à l'approbation du Conseil la version modifiée des Lignes directrices au plus tard le **6 juillet 2015**.

### Restrictions applicables aux ERMV quant aux ententes d'itinérance de gros

163. WIND a fait valoir que les restrictions prescrites dans certaines ententes d'itinérance de gros nuisaient à sa capacité de soutenir les ERMV dans son réseau. Elle a ajouté que les ententes

---

<sup>33</sup> Le CRM fait partie du numéro d'attribution d'identités internationales aux abonnements aux services mobiles (IIASM). La carte du module d'identification d'abonné (SIM) de chaque appareil mobile est programmée à l'aide d'un numéro IIASM exclusif. Chaque numéro IIASM identifie l'abonnement mobile, et le pays d'origine et le réseau mobile d'origine de cet abonnement. Le CRM identifie le réseau mobile d'origine d'un abonné.

<sup>34</sup> Le CDCN est un groupe de travail du Comité directeur du CRTC sur l'interconnexion, un organisme créé par le Conseil pour aider à élaborer l'information, les procédures et les lignes directrices qui peuvent être nécessaires dans diverses facettes des activités de réglementation du Conseil. Le CDCN aborde les enjeux de la numérotation qui relèvent de la compétence du Conseil.

<sup>35</sup> Le Conseil a approuvé les Lignes directrices dans la décision de télécom 2013-591.

d'itinérance de gros ne devraient pas comporter de restrictions qui empêchent les clients des ERMV qui exercent des activités dans son réseau d'avoir un accès temporaire à l'itinérance dans le réseau des entreprises nationales de services sans fil de la même manière que les clients de WIND.

164. Le RCP a signalé qu'il n'empêchait pas les partenaires en itinérance de gros sur le marché national d'offrir un service aux ERMV légitimes, notamment lorsqu'il s'agit d'autres compagnies de télécommunication canadiennes qui mettent véritablement en place un ERMV. Le RCP a ajouté que les restrictions de ce genre contenues dans les ententes d'itinérance de gros visaient à empêcher les entreprises de services sans fil de tenter de revendre l'accès au réseau du RCP à d'autres entreprises de services sans fil.

### **Résultats de l'analyse du Conseil**

165. Le Conseil estime que les restrictions énoncées dans les ententes d'itinérance de gros qui peuvent empêcher les entreprises de services sans fil d'offrir des services d'accès de gros à un ERMV constituent un obstacle à l'entrée sur le marché des ERMV.

166. L'abolition de telles restrictions, qui empêchent les petites entreprises de services sans fil, y compris les nouvelles entreprises sur le marché, d'offrir l'accès à leurs réseaux sans fil mobiles aux ERMV, renforcera l'instauration d'un marché concurrentiel pour les services d'accès de gros aux réseaux.

167. Par conséquent, conformément à l'article 24 de la *Loi*, en tant que condition de l'offre et de la fourniture d'un service d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM, Bell Mobilité, le RCP et la STC doivent fournir des services d'itinérance sur leurs réseaux fondés sur la technologie GSM à tous les abonnés desservis par leurs partenaires en itinérance de gros, y compris les abonnés des ERMV qui exercent des activités dans les réseaux de leurs partenaires en itinérance de gros.

## **Partage de pylônes et d'emplacements**

### **Évaluation du pouvoir sur le marché**

168. Les entreprises nationales de services sans fil ont fait valoir qu'elles ne détenaient pas de pouvoir sur le marché à l'égard du partage de pylônes et d'emplacements. Elles ont soutenu que plusieurs options s'offraient aux entreprises de services sans fil pour déployer leurs réseaux sans fil mobiles, par exemple construire leurs propres pylônes, demander l'accès aux pylônes et aux emplacements d'autres entreprises de services sans fil ou utiliser des pylônes et des emplacements appartenant à des tiers.

169. En ce qui concerne le marché pertinent, les entreprises nationales de services sans fil ont fait valoir que le partage de pylônes et le partage d'emplacements pouvaient être considérés comme faisant partie du même marché de produit puisqu'ils se substituent généralement l'un à l'autre. Bell Mobilité a indiqué que le marché géographique pertinent pour les pylônes et les emplacements était fortement localisé parce que chaque pylône et chaque emplacement sont uniques par leur topographie, leurs enjeux techniques et structureaux et la réglementation municipale à laquelle ils sont assujettis. Le RCP a fait valoir que les pylônes



doivent être situés à l'intérieur d'une certaine zone pour que les objectifs de couverture locale des entreprises de services sans fil soient atteints, et que le marché géographique pertinent pour le partage de pylônes et d'emplacements est vraisemblablement confiné dans une zone municipale locale.

170. Les nouvelles entreprises sur le marché, le CDCN, Klass/Ellis, le PIAC et autres et Vaxination ont fait valoir que les entreprises nationales de services sans fil détiennent un pouvoir sur le marché à l'égard du partage de pylônes et d'emplacements<sup>36</sup>. Ils ont indiqué que les entreprises nationales de services sans fil sont en mesure d'imposer des retards importants ainsi que des tarifs et des modalités de gros onéreux aux nouvelles entreprises sur le marché, ce qui limite leur capacité de déployer leurs réseaux et de soutenir efficacement la concurrence sur le marché de détail. Le CORC, Eastlink, Vidéotron et WIND ont fait valoir qu'il serait extrêmement coûteux pour un concurrent de reproduire les pylônes que les entreprises nationales de services sans fil ont mis en place pour leur faire concurrence sur le marché de détail.
171. Eastlink, Vidéotron et WIND ont déclaré que le partage de pylônes et le partage d'emplacements devraient être considérés comme faisant partie de marchés de produit distincts, car le nombre d'emplacements dont l'élévation est appropriée est limité dans les zones semi-urbaines et rurales. Eastlink et Vidéotron ont fait valoir que le marché géographique pertinent est le pylône proprement dit et la zone environnante. Elles ont soutenu qu'il serait possible de regrouper les pylônes individuels à l'échelle nationale, car les conditions régissant le partage de pylônes sont les mêmes pour chacun des pylônes au Canada.
172. Le CORC a indiqué que les marchés géographiques pertinents pour le partage de pylônes et d'emplacements étaient tant nationaux que régionaux (dix marchés provinciaux et un marché panterritorial).

### **Résultats de l'analyse du Conseil**

173. En ce qui concerne le marché de produit pertinent, le partage de pylônes et le partage d'emplacements procurent la même fonctionnalité étant donné qu'ils permettent tous deux d'installer et d'exploiter de l'équipement sans fil. À ce titre, le Conseil estime que le partage de pylônes et le partage d'emplacements sont des substituts et qu'ils font donc partie du même marché de produit pertinent.
174. Pour ce qui est du marché géographique pertinent, les entreprises de services sans fil concluent des ententes de partage de pylônes et d'emplacements dans des régions où elles souhaitent offrir une couverture. De plus, la couverture qu'une entreprise de services sans fil peut obtenir par l'entremise d'un seul pylône ou d'un seul emplacement, ou d'un groupe de pylônes ou d'emplacements, se limite à une seule région et dépend de plusieurs facteurs, y compris le spectre, la localisation du pylône ou de l'emplacement, et le type d'équipement

---

<sup>36</sup> Le PIAC et autres ont fait valoir que les entreprises régionales de services sans fil détenaient également un pouvoir sur le marché à l'égard du partage de pylônes et d'emplacements sur leurs territoires.

installé et l'endroit où il est installé. Ces facteurs engendrent des conditions propres à chaque pylône et à chaque emplacement.

175. Il ne serait pas approprié de délimiter le marché du partage de pylônes et d'emplacements selon une échelle nationale ou provinciale, car cela ne tiendrait pas compte des besoins en couverture de chaque entreprise de services sans fil ou du fait que chaque pylône ou emplacement est unique. Par conséquent, le marché géographique pertinent pour le partage de pylônes et d'emplacements correspond à un pylône ou à un emplacement, ou encore à un groupe de pylônes ou d'emplacements, dans une région donnée, en fonction des besoins de couverture de l'entreprise de services sans fil qui souhaite fournir des services sans fil mobiles dans cette région.
176. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **détermine** que le marché pertinent pour le partage de pylônes et d'emplacements correspond à la zone de couverture requise par une entreprise de services sans fil pouvant être fournie par un seul pylône ou emplacement, ou par un groupe de pylônes ou d'emplacements, dans une région donnée.
177. Compte tenu de la conclusion ci-dessus, le Conseil devra, pour évaluer le pouvoir sur le marché, examiner chaque pylône ou emplacement individuellement et déterminer si le propriétaire du pylône ou de l'emplacement détient un pouvoir sur le marché selon la couverture requise par l'entreprise de services sans fil qui a demandé l'accès à ce pylône ou à cet emplacement. La couverture qui peut être obtenue d'une entreprise de services sans fil à partir d'un pylône ou d'un site particulier dépend de nombreux facteurs, y compris le spectre et l'équipement utilisés et la hauteur spécifique des antennes installées. Il serait possible pour les entreprises de services sans fil de fournir cette information aux fins d'examen, mais cela serait inefficace et pourrait s'avérer un fardeau excessif.
178. Compte tenu du dossier de la présente instance, le Conseil **détermine** donc qu'il ne peut pas évaluer si une entreprise de services sans fil détient un pouvoir sur le marché pour le partage de pylônes et d'emplacements permettant d'offrir la couverture requise par une autre entreprise de services sans fil pour un certain pylône ou emplacement, ou pour un groupe de pylônes ou d'emplacements. Par conséquent, le Conseil **détermine** qu'il n'est pas possible de déterminer si le partage de pylônes et d'emplacements est essentiel. Le Conseil ne rendra pas obligatoires ni n'exigera pas des tarifs de gros généraux pour le partage de pylônes et d'emplacements à ce stade-ci.

### **Surveillance réglementaire**

179. Malgré les conclusions qui précèdent, le Conseil reconnaît qu'il est vraisemblable dans certains cas qu'un pylône ou un emplacement appartenant à une entreprise de services sans fil soit la seule option s'offrant à une autre entreprise de services sans fil pour installer son équipement sans fil afin d'obtenir la couverture dont elle a besoin. En pareil cas, l'entreprise de services sans fil détiendra vraisemblablement un pouvoir sur le marché en ce qui concerne la fourniture de services de partage d'un pylône ou d'un emplacement.
180. En vertu des pouvoirs actuels que lui confère la *Loi*, le Conseil peut imposer des conditions relatives au partage de pylônes et d'emplacements et conclure d'une discrimination injuste

ou d'une préférence induite en ce qui a trait à la fourniture de tels services<sup>37</sup>. De plus, le Conseil dispose déjà de processus (soit le processus de règlement des différends<sup>38</sup> ou un processus de demande en vertu de la partie 1) pour gérer les différends entre des parties.

181. Le Conseil estime que ses pouvoirs et processus actuels lui permettent d'intervenir dans un large éventail de questions concernant des pylônes et emplacements spécifiques, y compris dans les cas où les tarifs applicables au partage de pylônes et d'emplacements seraient injustement discriminatoires. De plus, les pouvoirs et processus actuels du Conseil habilite les parties à régler des différends de manière économique, en plus de les encourager à négocier des tarifs et des modalités raisonnables étant donné qu'elles pourraient toujours demander l'intervention du Conseil si ces négociations échouaient.

182. Le Conseil **détermine** donc que ses pouvoirs et processus actuels sont suffisants pour traiter les questions touchant aux tarifs et modalités applicables au partage de pylônes et d'emplacements.

## Autres questions

### Tarifs restants pour les services d'itinérance de gros

183. La preuve établie dans le cadre de la présente instance démontre que les plafonds des tarifs d'itinérance de gros ont eu des répercussions positives pour les petites entreprises de services sans fil. Plus précisément, les plafonds des tarifs d'itinérance de gros, jumelés à l'interdiction des dispositions d'exclusivité dans les ententes d'itinérance de gros dont il est question dans la décision de télécom 2014-398, ont permis à certaines petites entreprises de services sans fil de conclure des ententes d'itinérance de gros de manière expéditive et à des tarifs moindres avec les entreprises nationales de services sans fil.

184. Dans la présente décision, le Conseil exige que les entreprises nationales de services sans fil publient des tarifs provisoires et déposent les tarifs définitifs qu'elles proposent pour les services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM fournis aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC. Conformément au paragraphe 27.1(5) de la *Loi*, ces tarifs l'emportent sur les plafonds respectifs des tarifs d'itinérance de gros. Le Conseil prend les mesures nécessaires pour régler un problème de marché recensé à l'aide d'un imposant dossier de preuve et à la lumière de ses pouvoirs et obligations établis dans la *Loi*, y compris l'assurance de la réalisation des objectifs de la politique de télécommunication énoncés à l'article 7 de la *Loi*.

185. À moins que le gouverneur en conseil n'abroge l'article 27.1 de la *Loi*, les plafonds des tarifs d'itinérance de gros continueront de s'appliquer i) aux services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM fournis par les entreprises de services sans fil autres que les entreprises nationales de services sans fil, ii) aux services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM que les entreprises nationales de services

---

<sup>37</sup> Voir l'article 24 et les paragraphes 27(2) et 27(4) de la *Loi*.

<sup>38</sup> Voir le bulletin de radiodiffusion et de télécommunication 2013-637.

sans fil se fournissent entre elles et iii) aux services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie AMRC fournis par les entreprises de services sans fil.

186. Le Conseil estime que les plafonds associés aux tarifs d'itinérance de gros restants constituent une mesure générale et, selon un examen très détaillé effectué dans le cadre de la présente instance, ne traitent pas d'un problème de marché recensé. De plus, le Conseil estime que l'application continue des plafonds associés aux tarifs d'itinérance de gros restants entraîne un fardeau administratif inutile et complexe pour les entreprises de services sans fil.
187. En outre, l'application continue des plafonds associés aux tarifs d'itinérance de gros restants aura vraisemblablement de graves répercussions négatives pour certaines petites entreprises de services sans fil. Par exemple, ces plafonds permettent aux entreprises nationales de services sans fil, lesquelles détiennent un pouvoir sur le marché canadien des services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM, d'obtenir ces services auprès d'autres entreprises de services sans fil selon des tarifs plafonnés. Cela aura vraisemblablement une incidence négative sur la position de négociation des entreprises de services sans fil lorsqu'elles négocieront à l'avenir avec les entreprises nationales de services sans fil pour obtenir, entre autres choses, l'accès à des appareils, à des services d'itinérance internationaux et à du spectre.
188. Comme il est mentionné précédemment, le gouvernement du Canada a déclaré par le passé que l'article 27.1 de la *Loi* serait maintenu jusqu'à ce que le Conseil rende une décision sur les tarifs d'itinérance de gros. De plus, comme il est indiqué ci-dessus, le Parlement a prévu, dans l'article 241 de la *Loi n° 1 sur le plan d'action économique de 2014*, que le gouverneur en conseil peut abroger l'article 27.1 au moyen d'un décret en conseil.
189. L'alinéa 7f) de la *Loi* prévoit que la politique canadienne de télécommunication doit favoriser le libre jeu du marché en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunication et assurer l'efficacité et l'efficience de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire. De plus, les Instructions prévoient que, dans l'exercice des pouvoirs et fonctions que lui confère la *Loi*, entre autres choses, le Conseil doit se fier, dans la plus grande mesure du possible, au libre jeu du marché.
190. Le Conseil estime qu'aucune preuve convaincante n'a été déposée au dossier de l'instance pour justifier la conclusion qu'une surveillance réglementaire est requise relativement à la fourniture de tous les autres services d'itinérance de gros par les entreprises de services sans fil. Par conséquent, le Conseil estime que, conformément à l'alinéa 7f) de la *Loi* et aux Instructions, il convient de se fier sur le libre jeu du marché en ce qui concerne l'offre et la fourniture de tous les autres services d'itinérance. Le libre jeu du marché permettrait aux entreprises de services sans fil de négocier des tarifs pour tous les autres services d'itinérance de gros en tenant compte plus précisément des conditions du marché pour ces services.
191. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil recommande que le gouverneur en conseil abroge l'article 27.1 de la *Loi*, de manière à rétablir, le plus rapidement possible, le libre jeu du marché quant à l'offre et à la fourniture de tous les autres services d'itinérance de gros.

## Application de mesures réglementaires d'une durée limitée

192. Bell Mobilité a indiqué que toute obligation introduite par le Conseil en ce qui concerne des services de gros devrait avoir une durée limitée, et que le Conseil devrait réexaminer, par exemple dans quatre ans, la nécessité de réglementer les services sans fil de gros.
193. WIND a fait valoir que la fourniture de services d'itinérance de gros tarifés devrait pouvoir être assurée pendant dix ans, et qu'un examen devrait être entrepris lors de la septième année.

### Résultats de l'analyse du Conseil

194. Le Conseil estime que les mesures réglementaires qu'il a établies dans la présente décision devraient être appliquées durant une période minimale afin de permettre le développement d'une concurrence viable et d'encourager l'innovation et l'investissement continus dans des installations de télécommunication de haute qualité pour le marché des services sans fil mobiles. Par conséquent, le Conseil **détermine** que les mesures réglementaires établies dans la présente décision seront appliquées pendant au moins cinq ans, période au cours de laquelle le Conseil observera les conditions de concurrence dans le marché des services sans fil mobiles.

### Instructions

195. Le Conseil estime que les conclusions qu'il a énoncées dans la présente décision sont conformes aux Instructions pour les raisons élaborées ci-dessous.
196. Selon les Instructions, le Conseil, dans l'exercice des pouvoirs et fonctions que lui confère la *Loi*, doit mettre en œuvre les objectifs de la politique énoncés à l'article 7 de la *Loi*, conformément aux alinéas 1*a*), 1*b*) et 1*c*) des Instructions.
197. Les questions examinées dans le cadre de la présente décision visent à savoir si le marché des services sans fil mobiles de gros est suffisamment concurrentiel, et s'il est nécessaire de prendre des mesures réglementaires supplémentaires. Par conséquent, les sous-alinéas 1*a*)(i) et 1*a*)(ii)<sup>39</sup> et 1*b*)(i), 1*b*)(ii) et 1*b*)(iv)<sup>40</sup> des Instructions s'appliquent aux conclusions énoncées par le Conseil dans la présente décision.

---

<sup>39</sup> L'alinéa 1*a*) prévoit que le Conseil devrait « (i) se fier, dans la plus grande mesure du possible, au libre jeu du marché comme moyen d'atteindre les objectifs de la politique et (ii) lorsqu'il a recours à la réglementation, prendre des mesures qui sont efficaces et proportionnelles aux buts visés et qui ne font obstacle au libre jeu d'un marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire pour atteindre les objectifs. »

<sup>40</sup> L'alinéa 1*b*) prévoit, entre autres choses, que le Conseil, lorsqu'il a recours à la réglementation, devrait prendre des mesures qui satisfont aux exigences suivantes : (i) préciser l'objectif qu'elles visent et démontrer leur conformité avec le présent décret, (ii) lorsqu'elles sont de nature économique, ne pas décourager un accès au marché qui est propice à la concurrence et qui est efficace économiquement, ni encourager un accès au marché qui est non efficace économiquement et (iv) lorsqu'elles visent des ententes d'interconnexion de réseaux ou régimes d'accès aux réseaux, aux immeubles, au câblage dans les immeubles ou aux structures de soutien, donner lieu, dans toute la mesure du possible, à des ententes ou des régimes neutres sur le plan de la technologie et de la concurrence, pour permettre aux nouvelles technologies de faire concurrence et pour ne pas favoriser artificiellement les entreprises canadiennes ou les revendeurs.

198. Conformément au sous-alinéa 1a)(i) des Instructions, en ce qui concerne les services d'accès de gros pour les ERMV et le partage de pylônes et d'emplacements, le Conseil s'en est remis dans toute la mesure du possible au libre jeu du marché en continuant de s'abstenir de réglementer les tarifs applicables à ces services.
199. Conformément aux sous-alinéas 1a)(ii) et 1b)(ii) des Instructions, le Conseil estime que les mesures réglementaires approuvées dans la présente décision 1) sont efficaces et proportionnelles aux buts visés et ne font obstacle au libre jeu d'un marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire et 2) ne découragent pas un accès au marché qui est propice à la concurrence et qui est efficace économiquement, ni n'encouragent un accès au marché qui est non efficace économiquement. À cet égard, le Conseil note les conclusions qu'il a rendues dans le but d'exiger que Bell Mobilité, le RCP et la STC déposent des tarifs pour la fourniture de services d'itinérance de gros sur les réseaux fondés sur la technologie GSM aux entreprises canadiennes de services sans fil autres que Bell Mobilité, le RCP et la STC.
200. En conformité avec le sous-alinéa 1b)(i) des Instructions, le Conseil estime que la réalisation des objectifs de la politique cités aux alinéas 7a), 7b), 7c), 7f), 7g) et 7h) de la Loi<sup>41</sup> est favorisée par les mesures réglementaires établies dans la présente décision.
201. Conformément au sous-alinéa 1b)(iv) des Instructions, le Conseil estime que ses conclusions, lorsqu'elles visent des ententes d'interconnexion de réseaux ou des régimes d'accès aux réseaux, donnent lieu à des ententes ou des régimes neutres sur le plan de la technologie et de la concurrence, et ne favorisent pas artificiellement les entreprises canadiennes ni les revendeurs.

Secrétaire général

## Documents connexes

- *Examen des services sans fil mobiles de gros*, Avis de consultation de télécom CRTC 2014-76, 20 février 2014, modifié par les Avis de consultation de télécom CRTC 2014-76-1, 25 avril 2014, et 2014-76-2, 5 septembre 2014
- *Itinérance des services sans fil mobiles de gros au Canada – Situation de discrimination injuste ou de préférence induite*, Décision de télécom CRTC 2014-398, 31 juillet 2014

---

<sup>41</sup> Ces objectifs sont les suivants : 7a) favoriser le développement ordonné des télécommunications partout au Canada en un système qui contribue à sauvegarder, enrichir et renforcer la structure sociale et économique du Canada et de ses régions; b) permettre l'accès aux Canadiens dans toutes les régions – rurales ou urbaines – du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité; c) accroître l'efficacité et la compétitivité, sur les plans national et international, des télécommunications canadiennes; f) favoriser le libre jeu du marché en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunication et assurer l'efficacité de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire; g) stimuler la recherche et le développement au Canada dans le domaine des télécommunications ainsi que l'innovation en ce qui touche la fourniture de services dans ce domaine; h) satisfaire les exigences économiques et sociales des usagers des services de télécommunication.

- *Itinérance des services sans fil mobiles de gros au Canada – Situation de discrimination injuste ou de préférence induite*, Avis de consultation de télécom CRTC 2013-685, 12 décembre 2013
- *Pratiques et procédures concernant la médiation assistée par le personnel, l'arbitrage de l'offre finale et les audiences accélérées*, Bulletin de radiodiffusion et de télécommunication CRTC 2013-637, 28 novembre 2013
- *Rapport de consensus du CDCI – Lignes directrices canadiennes sur l'attribution d'identités internationales aux abonnements aux services mobiles (CNRE096A)*, Décision de télécom CRTC 2013-591, 6 novembre 2013
- *Le Code sur les services sans fil*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2013-271, 3 juin 2013
- *Traitement des renseignements confidentiels utilisés pour établir les tarifs des services de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2012-592, 26 octobre 2012
- *Cadre de réglementation révisé concernant les services de gros et la définition de service essentiel*, Décision de télécom CRTC 2008-17, 3 mars 2008
- *Examen du cadre de réglementation*, Décision de télécom CRTC 94-19, 16 septembre 1994

## Opinion concurrente du vice-président Peter Menzies

Je suis d'accord avec les conclusions du Conseil concernant les principales questions examinées dans la présente instance.

La question fondamentale à l'étude, et faisant l'objet du débat, était de déterminer si certains joueurs de l'industrie des services sans fil ont un pouvoir sur le marché de gros à l'échelle nationale en ce qui concerne les tarifs et les modalités en matière d'itinérance et, le cas échéant, d'établir la mesure correctrice appropriée.

Je suis d'accord avec la conclusion du Conseil, selon laquelle, conformément à des critères établis, Bell Mobilité inc., le Rogers Communications Partnership et la Société TELUS Communications (ci-après appelés Bell, Rogers et TELUS) ont un pouvoir sur le marché à l'échelle nationale et devraient être assujettis à une réglementation tarifaire pour ce qui est des services d'itinérance de gros sur des réseaux fondés sur la technologie du système mondial de téléphonie mobile (GSM) fournis à d'autres entreprises de services sans fil. Le Conseil a donc ordonné à Bell, à Rogers et à TELUS de déposer des tarifs pour ces services dans un délai de six mois afin qu'il puisse déterminer les tarifs définitifs appropriés. Dans l'attente de cette conclusion, le Conseil a établi des tarifs provisoires, fondés sur des tarifs actuellement imposés, qui ne peuvent, aux termes de la loi, dépasser les plafonds prévus à l'article 27.1 de la *Loi sur les télécommunications (Loi)* [plafonds des tarifs d'itinérance de gros].

Je suis également d'accord avec la recommandation du Conseil, selon laquelle, pour tous les autres services d'itinérance, y compris ceux fournis par les entreprises régionales de services sans fil MTS Inc., Saskatchewan Telecommunications et TBayTel et ceux fournis par les nouvelles entreprises sur le marché Eastlink, Mobilicity, WIND Mobile et Vidéotron s.e.n.c., le gouverneur en conseil doit exercer son pouvoir d'abroger l'article 27.1 de la *Loi*. De cette façon, ces entreprises, parmi d'autres, pourraient à nouveau exercer leurs activités uniquement en fonction du libre jeu du marché et sans que leurs tarifs d'itinérance de gros ne soient réglementés. Dans l'attente de cette mesure du gouverneur en conseil, les plafonds établis aux termes de l'article 27.1 continueront de s'appliquer.

L'analyse visant à établir si des entreprises avaient un pouvoir sur le marché, et à établir lesquelles le cas échéant, était complexe et a demandé un examen exhaustif, mais une fois la réponse à cette question obtenue, la solution était relativement claire.

Une fois cette conclusion obtenue, toutefois, nous sommes confrontés à un problème puisque le Conseil a déterminé qu'aucune entreprise à part Bell, Rogers et TELUS n'avait de pouvoir sur le marché national des services d'itinérance de gros sur des réseaux fondés sur la technologie GSM.

L'article 27 de la *Loi* prévoit clairement que les tarifs doivent être justes et raisonnables. Les Instructions<sup>42</sup> énoncent clairement que le Conseil doit se fier au libre jeu du marché dans la plus grande mesure du possible, et l'article 27.1 de la *Loi* prévoit que la seule façon, pour le Conseil, de faire en sorte que les plafonds des tarifs d'itinérance de gros soient remplacés est d'établir une

---

<sup>42</sup> *Décret donnant au CRTC des instructions relativement à la mise en œuvre de la politique canadienne de télécommunication*, C.P. 2006-1534, 14 décembre 2006



somme au sens du paragraphe 27.1(5). Par ailleurs, le processus du Conseil a mené à conclure à l'absence d'un problème dans le marché des services d'itinérance fournis par, entre autres, les entreprises régionales de services sans fil et les nouvelles entreprises sur le marché.

Tout particulièrement, le Conseil n'a trouvé aucune preuve convaincante au dossier de la présente instance pour justifier qu'une surveillance réglementaire soit appropriée en ce qui a trait à la fourniture de l'ensemble des autres services d'itinérance de gros, y compris par les nouvelles entreprises sur le marché et les entreprises régionales de services sans fil.

Alors, que faire dans cette situation, y compris en ce qui concerne les entreprises régionales de services sans fil et les nouvelles entreprises sur le marché qui, ensemble, représentent une petite part du marché national et demeurent toutefois assujetties aux plafonds des tarifs d'itinérance de gros?

La solution la plus simple et équitable dans l'intérêt de non seulement des entreprises en question, mais aussi du grand public – qui est souvent très bien servi par le libre jeu du marché – est de recommander au gouverneur en conseil d'abroger l'article 27.1 de la *Loi*.

Une autre solution serait que les parties négocient des tarifs portant sur des modalités commerciales et demandent au Conseil de les établir comme étant des sommes qui remplacent les plafonds des tarifs d'itinérance de gros, conformément au mécanisme fourni par le Parlement au paragraphe 27.1(5) de la *Loi*.

Suivant ce scénario, dans les cas où des ententes avaient été conclues avant la mise en œuvre de l'article 27.1 de la *Loi*, les parties demeureraient assujetties aux plafonds calculés conformément à l'article 27.1 seulement jusqu'à ce qu'elles aient déposé ces ententes préexistantes pour que le Conseil les considère comme des sommes à établir par lui au sens du paragraphe 27.1(5). Dans les cas où il n'y avait aucune entente préexistante, les plafonds calculés conformément à l'article 27.1 demeureraient en vigueur jusqu'à ce que les parties aient conclu une entente commerciale, qui pourrait ensuite être déposée au Conseil accompagnée d'une demande visant à ce que le Conseil établisse le tarif au sens du paragraphe 27.1(5).

De plus, le Conseil pourrait avoir fixé une période – 30, 60 ou 90 jours, par exemple – pendant laquelle les parties n'ayant pas d'entente préexistante auraient, si elles souhaitent être assujetties à des sommes autres que les plafonds établis conformément à l'article 27.1 de la *Loi*, à négocier une entente à déposer avec une demande visant à ce que le Conseil se fonde sur l'entente pour établir la somme, ou déposer une demande auprès du Conseil pour que ce dernier fixe la somme.

Une telle solution serait conforme au mécanisme énoncé au paragraphe 27.1 (5) de la *Loi*, aux termes duquel il est possible de remplacer les plafonds des tarifs d'itinérance de gros par une somme établie par le Conseil. Cette solution aurait aussi libéré les entreprises régionales de services sans fil et les nouvelles entreprises sur le marché de la contrainte d'offrir des services d'itinérance suivant une somme établie autrement que par négociation commerciale. Elle aurait également permis aux entreprises n'ayant aucun pouvoir sur le marché de bénéficier d'un processus distinct de celui des entreprises qui sont reconnues avoir un pouvoir sur le marché.

En outre, comme il est mentionné ci-dessus, une telle solution serait conforme à l'intention du Parlement donnant au Conseil le pouvoir de remplacer les plafonds des tarifs d'itinérance de gros

en établissant lui-même une somme. De plus, cela servirait l'intérêt public en éliminant l'incertitude pour les entreprises régionales de services sans fil et les nouvelles entreprises sur le marché qui veulent concurrencer les entreprises nationales.

Cette solution pourrait, bien sûr, être considérée comme un contournement inefficace qui mettrait inutilement le Conseil dans ce que certains décriraient comme une position paradoxale où il se trouverait à régler/approuver des conclusions résultant du libre jeu du marché, tout en surveillant les ententes en matière d'itinérance. Malgré l'existence de négociations fructueuses entre des parties, le Conseil serait obligé de mener un processus réglementaire pour établir une somme aux termes du paragraphe 27.1(5) de la *Loi*, qui, peu importe l'intention initiale du Conseil actuel, ne serait pas nécessairement une somme négociée par les parties. Ce processus reposerait sur des ressources du Conseil, ainsi que sur des ressources des entreprises concernées et d'autres parties pour lesquelles la question revêt un intérêt. Comme le processus serait amorcé uniquement pour régler la question des plafonds des tarifs d'itinérance de gros, on pourrait facilement l'éviter en abrogeant ces plafonds. Ainsi, il y aurait certainement place à la critique de ce processus lourd et inutile qui gaspille des ressources.

Pour conclure, la solution la meilleure et la plus équitable, fondée sur la preuve de la présente instance, qui respecte l'intention du Parlement, le gouverneur en conseil et l'intérêt public, serait de retourner au libre jeu du marché pour les services autres que ceux d'itinérance de gros sur des réseaux fondés sur la technologie GSM fournis par Bell, Rogers et TELUS à d'autres entreprises de services sans fil.

Si les conclusions du Conseil, avec lesquelles je suis d'accord, ne donnent pas les résultats attendus, j'espère que le Conseil examinerait attentivement le bien-fondé d'un processus visant à remplacer les plafonds des tarifs d'itinérance de gros pour toutes les entreprises n'étant pas reconnues avoir un pouvoir sur le marché, conformément au mécanisme prévu au paragraphe 27.1 (5) de la *Loi*.