



Décision de télécom CRTC 2024-81

Version PDF

Ottawa, le 22 avril 2024

Dossier public : 8622-V3-202306381

Arbitrage de l'offre finale entre Québecor Média inc. et TELUS Communications Inc. concernant des tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels

Sommaire

Le Conseil énonce sa décision découlant de l'instance d'arbitrage de l'offre finale amorcée par Québecor Média inc. (QMI) portant sur l'établissement de tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV) entre QMI et TELUS Communications Inc. (TCI).

Le Conseil **choisit l'offre de TCI** et **ordonne** aux parties de conclure une entente d'accès pour les ERMV conforme à l'offre de TCI afin que QMI puisse élargir le plus rapidement possible l'offre de ses services sans fil mobiles à la population canadienne. Les offres ont été évaluées en fonction de leur caractère juste et raisonnable et de plusieurs facteurs stratégiques en matière de bien public. En fonction de ces facteurs, le Conseil a choisi l'offre proposée par TCI, car elle répond le mieux aux critères d'évaluation. En outre, le Conseil **détermine**, en tant que conclusion de fait, que l'offre de TCI est juste et raisonnable conformément à l'article 27 de la *Loi sur les télécommunications (Loi)*.

La présente décision contribue à promouvoir l'accès abordable aux services de télécommunication à la population canadienne et à favoriser la concurrence durable et l'investissement continu conformément à la *Loi* et aux Instructions de 2023.

Le Conseil conclut que l'offre de TCI promouvra la concurrence, l'abordabilité et l'investissement continu des deux entreprises dans leurs réseaux. Le Conseil s'est engagé à fournir autant de transparence que possible sur les processus d'arbitrage de l'offre finale afin de fournir des directives à l'industrie, tout en maintenant la confidentialité des renseignements reçus et jugés comme tels par le Conseil.

Contexte

1. Le 9 novembre 2023, Québecor Média inc. (QMI) a demandé l'arbitrage de l'offre finale pour établir des tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV) entre elle-même et TELUS Communications Inc. (TCI).

2. Le 29 janvier 2024, le Conseil a publié une lettre sur le déroulement acceptant la demande d'arbitrage de l'offre finale et définissant la portée et les procédures du processus d'arbitrage de l'offre finale, ainsi que les conditions suivantes :
 - la durée de la période pendant laquelle les tarifs à déterminer seront en vigueur;
 - les services auxquels ces tarifs seront appliqués.
3. Le 13 février 2024, les parties ont déposé leurs offres finales respectives, dans lesquelles elles ont confirmé qu'elles cherchaient uniquement à obtenir un tarif pour les données par gigaoctet (Go).
4. Dans le cadre de son offre, TCI a présenté une étude complète des coûts de la Phase II, comprenant un rapport d'expert. Le rapport d'expert fournissait des renseignements supplémentaires sur les calculs et les hypothèses de TCI et évaluait le caractère raisonnable de son offre. Le 8 avril 2024, le Conseil a publié une lettre du secrétaire général rayant le rapport d'expert du dossier de la présente instance, mais le Conseil a conservé le reste de l'étude de coûts. Le rapport d'expert a été rayé du dossier parce qu'il faisait plus que répondre à la demande de renseignements du Conseil datée du 29 janvier 2024.

Cadre réglementaire

5. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a ordonné à Bell Mobilité Inc., à Rogers Communications Canada Inc., à Saskatchewan Telecommunications, et à TCI de fournir l'accès de leurs réseaux aux entreprises régionales de services sans fil au moyen d'un service d'accès pour les ERMV. Le Conseil a indiqué que les entreprises devaient négocier entre elles des tarifs pour l'accès pour les ERMV. Dans le cas où les négociations échouaient, le Conseil a ajouté qu'il pourrait établir des tarifs d'accès au moyen d'un arbitrage de l'offre finale.
6. L'arbitrage de l'offre finale est une méthode de règlement des différends utilisée pour les différends i) qui sont exclusivement de nature financière, ii) qui n'impliquent que deux parties et iii) qui répondent par ailleurs aux critères énoncés dans le bulletin d'information de radiodiffusion et de télécommunication 2019-184. Dans le bulletin d'information de télécom 2022-337, le Conseil a fourni plus de directives sur l'arbitrage de l'offre finale en ce qui concerne les tarifs d'accès pour les ERMV. Dans ce même bulletin d'information, le Conseil a établi des facteurs sur lesquels le Conseil pourrait s'appuyer pour établir les tarifs d'accès pour les ERMV.
7. Comme il est indiqué dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, l'objectif du cadre sur les services d'accès pour les ERMV est d'accélérer l'expansion concurrentielle des entreprises régionales de services sans fil dans le but de fournir plus de choix à la population canadienne. Conformément à cet objectif, le Conseil utilise l'arbitrage de l'offre finale comme soutien à la négociation entre les entreprises

afin de faire en sorte que des ententes pour les ERMV soient conclues en temps opportun. Ceci empêche les entreprises de s'engager dans un long processus d'établissement des coûts de la Phase II afin d'établir des tarifs fondés sur les coûts pour l'accès pour les ERMV. Étant donné que le Conseil doit choisir l'une des offres présentées par les parties dans son intégralité ou aucune des deux offres, les parties sont motivées à présenter des offres incluant le meilleur tarif possible.

8. Le Conseil, en tant qu'arbitre, évalue les offres finales déposées par les parties dans le but de sélectionner une offre qui aboutirait le mieux à un tarif juste et raisonnable, comme l'exige le paragraphe 27(1) de la *Loi* et qui ferait le mieux progresser les objectifs pertinents de la politique¹. Le Conseil ne peut pas accepter une offre qu'il ne considère pas juste et raisonnable.
9. Le Conseil évalue les propositions tarifaires en fonction des objectifs stratégiques de la politique réglementaire de télécom 2021-130. Ceux-ci incluent l'objectif d'offrir un nouveau choix concurrentiel sur le marché des services sans fil mobiles de détail (ci-après, marché des services de détail), tout en encourageant l'expansion du réseau et une concurrence durable à long terme. Ces objectifs stratégiques sont fondés sur les objectifs énoncés à l'article 7 de la *Loi sur les télécommunications (Loi)* et se reflètent dans le bulletin d'information de télécom 2022-337. Le Conseil applique les objectifs stratégiques de manière uniforme dans toutes les décisions d'arbitrage de l'offre finale.
10. Bien que le paragraphe 27(1) de la *Loi* exige que toutes les entreprises canadiennes facturent des tarifs justes et raisonnables pour les services de télécommunication, les articles 25, 32 et 47 de la *Loi* accordent au Conseil un large pouvoir discrétionnaire pour établir les tarifs des services de télécommunication. La *Loi* autorise expressément le Conseil à utiliser toute méthode qu'il estime appropriée pour évaluer si un tarif est juste et raisonnable.
11. Le paragraphe 27(3) de la *Loi*, la détermination du caractère juste et raisonnable des tarifs des services de télécommunication est une question de fait. En outre, l'article 52 de la *Loi* rend les conclusions du Conseil sur les questions de fait contraignantes et définitives.

Offre de QMI

12. QMI a proposé une offre finale qui, selon elle, lui permettrait de se livrer à une concurrence vigoureuse sur le marché des services de détail, avec une marge de profit suffisante pour financer ses investissements dans le réseau.

¹ Il s'agit notamment des objectifs stratégiques pertinents énoncés à l'article 7 de la *Loi* et des objectifs pertinents énoncés dans toute instruction donnée par le gouverneur en conseil en vertu de l'article 8, ce qui inclut les Instructions de 2023 (*Décret donnant au CRTC des instructions sur une approche renouvelée de la politique de télécommunication*, DORS/2023-23, 10 février 2023).

13. QMI a affirmé que son offre était conforme aux deux décisions antérieures d'arbitrage de l'offre finale du Conseil concernant les tarifs d'accès pour les ERMV. QMI a ajouté que son offre était représentative des tendances du marché, car elle tenait compte d'une diminution du prix des services sans fil et de l'augmentation de la consommation de données depuis avril 2023, date à laquelle l'instance ayant mené à la décision de télécom 2023-217 a été amorcée.
14. QMI a indiqué qu'un aspect essentiel du cadre d'accès pour les ERMV est qu'il permet aux fournisseurs de services de constituer une base d'abonnés et de revenus tout en établissant leurs réseaux, plutôt que d'avoir à recouvrer les coûts seulement après le déploiement du réseau. QMI estime qu'il convient d'accorder un poids considérable à ce facteur lors de l'évaluation des offres.
15. QMI a argué qu'elle doit réaliser des profits pour être en mesure de se développer sur de nouveaux marchés (p. ex. en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba et au sud de l'Ontario). Selon QMI, un tarif générant des pertes pour ses zones d'accès pour les ERMV l'empêcherait plutôt d'investir dans son réseau et d'innover sur le marché.
16. Pour montrer que son offre est juste et raisonnable, QMI a présenté une analyse de sensibilité conforme à une méthode fondée sur le prix de détail minoré. Cette analyse a illustré la rentabilité de différents forfaits en fonction de l'offre de QMI et des coûts de fourniture de service à ses clients au moyen de l'accès pour les ERMV.
17. En outre, QMI a argué que le Conseil doit sélectionner une offre qui maintient l'incitation à investir pour les deux parties. QMI a expliqué que la nature temporaire du cadre d'accès pour les ERMV constitue sa plus grande incitation à investir dans le déploiement du réseau. En même temps, QMI a argué que l'incitation et la capacité de TCI à investir ne seraient pas affectées par le taux sélectionné dans la présente décision compte tenu de la taille et des ressources de l'entreprise.
18. QMI a ajouté que son tarif créerait une concurrence durable, entraînant des prix plus abordables et des services novateurs pour la population canadienne.

Réplique de TCI à l'offre de QMI

19. TCI a soulevé des préoccupations quant à la méthode d'établissement des coûts fondée sur le prix de détail minoré utilisée par QMI. TCI a maintenu que la méthode de la Phase II fondée sur les coûts, utilisée par le Conseil dans les procédures d'établissement des tarifs, est mieux adaptée pour établir des tarifs justes et raisonnables. TCI a argué que le cadre d'accès pour les ERMV n'est pas conçu pour que QMI engrange des profits immédiats. Il est plutôt conçu pour permettre à QMI de développer une base d'abonnés qu'elle peut faire migrer sur son réseau lorsque celui-ci sera construit.
20. En outre, TCI a indiqué que l'analyse de sensibilité de QMI était fondée sur des forfaits promotionnels non durables offerts lors du Vendredi fou et de la semaine suivant Noël, plutôt que sur des forfaits non promotionnels.

21. TCI a ajouté que l'offre de QMI est inférieure au coût de la fourniture du service pour les ERMV et ne permet donc pas à TCI d'obtenir une compensation équitable. TCI a affirmé qu'un tarif juste et raisonnable est un tarif qui lui permet de recouvrer les coûts de la fourniture du service d'accès pour les ERMV.

Offre de TCI

22. TCI a proposé une offre finale qui, selon elle, permettrait à QMI d'être compétitive tout en offrant une compensation équitable à TCI.

23. TCI a expliqué que son offre est inférieure à celle qu'elle accepterait dans le cadre de négociations commerciales afin d'éviter les conséquences négatives potentielles de la sélection de l'offre de QMI par le Conseil. TCI a ajouté que son offre se rapproche davantage d'une offre juste et raisonnable que celle de QMI.

24. À l'appui de son offre, TCI a déposé une analyse complète des coûts de la Phase II. L'entreprise a affirmé qu'elle avait utilisé la méthode d'étude de coûts de la Phase II pour fournir un niveau élevé de certitude quant à ses coûts pour la prestation du service pour les ERMV. TCI a ajouté que le Conseil, lors de son analyse, devrait accorder une valeur probante considérable à son étude de coûts.

25. TCI a argué que sélectionner un tarif inférieur au coût reviendrait à exiger de TCI qu'elle subventionne la construction du réseau de QMI. TCI a indiqué que cela irait à l'encontre des objectifs stratégiques puisque cela ne favorise pas le libre jeu du marché et n'encourage pas non plus l'innovation. TCI a ajouté que les tarifs des services de gros inférieurs à la norme juste et raisonnable découragent l'investissement.

26. En plus d'avoir fourni une étude de coûts, TCI a fourni un modèle de la rentabilité attendue de QMI dans le cadre du tarif proposé de TCI. Sur la base de ce modèle, TCI a indiqué que QMI serait en mesure d'étendre de manière rentable à d'autres régions du Canada ses forfaits actuellement offerts au Québec de Fizz, de Freedom Mobile Inc. (Freedom Mobile) et de Vidéotron ltée.

27. TCI a indiqué que son modèle sous-estime probablement la rentabilité potentielle de QMI, et ce, pour deux raisons. Tout d'abord, TCI a utilisé les forfaits de la semaine suivant Noël qui, selon elle, sont moins élevés et ne sont pas représentatifs des prix des forfaits qui ne font pas partie d'une promotion. Deuxièmement, QMI peut réaliser des gains d'efficacité, puisqu'elle améliore les synergies entre ses marques. QMI peut réaliser ces gains en augmentant le nombre de ses clients, en étendant son réseau et en s'appuyant davantage sur son propre réseau et moins sur l'accès pour les ERMV au fil du temps. En outre, TCI a argué que QMI peut toujours revoir ses forfaits ou réduire ses coûts d'exploitation si elle n'est pas satisfaite de son taux de rendement.

28. TCI a ajouté que ce n'est pas le rôle du Conseil de faire en sorte que QMI réalise des marges de profit pour chaque forfait pour les ERMV, d'autant plus que QMI introduit des forfaits à plus grande allocation de données qui sont généralement moins rentables.

Réplique de QMI à l'offre de TCI

29. En réponse à l'affirmation de TCI selon laquelle les activités dans le domaine des services sans fil de QMI resteraient rentables si le tarif de TCI était choisi, QMI a fourni une analyse de sensibilité avec le tarif proposé par TCI. En fonction de cette analyse, QMI estime que le tarif proposé par TCI n'est pas raisonnable.
30. QMI a argué que la majoration de 40 % utilisée dans l'étude de coûts de TCI ne devrait pas être admissible. Elle ne devrait pas être admissible parce qu'il y a suffisamment d'incitation pour que QMI construise son propre réseau, compte tenu de la nature temporaire du cadre d'accès pour les ERMV.
31. Enfin, QMI a argué que son offre, contrairement à ce qu'affirme TCI, ne réduirait pas l'incitation de TCI à investir.

Comparaison des offres

Faire progresser les objectifs pertinents énoncés à l'article 7 de la *Loi* et les objectifs pertinents des Instructions de 2023

32. Pour déterminer quelle offre choisir, le Conseil doit examiner i) laquelle permettrait le mieux de faire progresser les objectifs pertinents énoncés à l'article 7 de la *Loi* et les objectifs pertinents des Instructions de 2023 et ii) si les offres sont justes et raisonnables.
33. En se fondant sur les pratiques et procédures décrites dans le bulletin d'information de télécom 2022-337 et sur les arguments présentés par QMI et TCI, le Conseil estime que certains ensembles d'objectifs énoncés à l'article 7 de la *Loi* et d'objectifs principaux des Instructions de 2023 sont les plus pertinents pour l'évaluation des offres déposées.
34. Le premier ensemble d'objectifs porte sur l'abordabilité des services :
- l'objectif stratégique énoncé à l'alinéa 7b) de la *Loi* : permettre l'accès aux Canadiens dans toutes les régions – rurales ou urbaines – du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité;
 - l'alinéa 2b) des Instructions de 2023 qui exige que le Conseil examine dans quelle mesure sa décision favoriserait l'abordabilité et des prix plus bas, notamment lorsque les fournisseurs de services de télécommunication exercent un pouvoir de marché.
35. La question de savoir si les tarifs proposés permettraient à QMI d'offrir des forfaits des services plus abordables et, d'une manière générale, d'exercer des pressions concurrentielles accrues sur le marché des services de détail est un axe de réflexion important. Le Conseil a employé cet axe de réflexion lors de l'évaluation des offres au regard de ces deux premiers objectifs.

36. Le deuxième ensemble d'objectifs porte sur l'amélioration et le fait d'accroître la compétitivité dans le secteur des télécommunications :
- l'objectif stratégique énoncé à l'alinéa 7c) de la *Loi* : accroître l'efficacité et la compétitivité, sur les plans national et international, des télécommunications canadiennes;
 - l'alinéa 2a) des Instructions de 2023 qui exige que le Conseil examine dans quelle mesure ses décisions encouragent toutes formes de concurrence et d'investissement.
37. Le Conseil a examiné s'il existait une compensation équitable pour TCI, en tant que fournisseur de services, pour continuer de faire concurrence et pour investir. Parallèlement, le Conseil a tenu compte de l'incidence des tarifs sur la capacité de QMI à être compétitive et innovative sur le marché des services de détail ainsi qu'à développer son propre réseau.
38. Enfin, le troisième objectif est lié à l'efficacité de la réglementation et au fait de favoriser le libre jeu du marché :
- l'objectif stratégique énoncé à l'alinéa 7f) de la *Loi* : 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.
39. Pour évaluer cet objectif, le Conseil a examiné comment les tarifs proposés se comparent à ceux des précédentes ententes d'accès pour les ERMV auxquelles sont parties le fournisseur d'accès de gros pour les ERMV et l'entreprise régionale de services sans fil en question. Le Conseil a aussi examiné comment les tarifs proposés se comparent aux taux tarifés d'itinérance au Canada.
40. QMI a également indiqué que les deux objectifs supplémentaires suivants sont pertinents pour l'évaluation des offres actuelles. Ces objectifs ont également été évalués par le Conseil :
- l'objectif stratégique énoncé à l'alinéa 7g) de la *Loi* : 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;
 - l'objectif stratégique énoncé à l'alinéa 7h) de la *Loi* : satisfaire les exigences économiques et sociales des usagers des services de télécommunication.
41. Pour évaluer ces objectifs, le Conseil a évalué si les tarifs créent ou maintiennent une incitation à l'innovation et à la recherche et au développement dans le secteur des télécommunications. Le Conseil a également évalué si les tarifs permettaient de répondre de manière satisfaisante aux exigences économiques et sociales du client des

services de gros, dans le cas présent de QMI et de ses utilisateurs des services mobiles.

Abordabilité et concurrence

42. Le Conseil estime que les deux offres permettraient à QMI de continuer à être concurrentielle et à offrir des forfaits abordables sur le marché.
43. Dans la décision de télécom 2023-335, le Conseil a déclaré que, depuis la mise en place du cadre d'accès pour les ERMV, QMI a été en mesure d'introduire de nouveaux forfaits moins chers à ceux qui étaient disponibles auparavant. D'après les renseignements fournis par les parties dans le cadre du présent arbitrage de l'offre finale, QMI a continué à démontrer sa capacité à faire concurrence et à attirer de nouveaux clients grâce à l'expansion des forfaits moins chers offerts par Fizz et Freedom Mobile.
44. Le Conseil fait remarquer que l'offre de TCI se situe dans la fourchette des tarifs approuvés par le Conseil dans des décisions d'arbitrage de l'offre finale antérieures impliquant QMI. Étant donné que QMI est actuellement en mesure de faire concurrence aux tarifs disponibles dans le cadre des instances d'arbitrage de l'offre finale pour les ERMV antérieures, les deux offres semblent permettre à QMI de continuer à faire concurrence et à offrir des forfaits abordables au profit de la population canadienne.

Compensation équitable

45. Le Conseil a déclaré dans la décision de télécom 2023-217 qu'il ne doit pas nécessairement s'assurer que les coûts sont recouverts à court terme pour qu'un tarif soit considéré juste et raisonnable. Toutefois, une compensation équitable pour le fournisseur d'accès de gros pour les ERMV est toujours une considération importante lors de l'évaluation des offres, tel que souligné dans le bulletin d'information de télécom 2022-337.
46. Le processus d'arbitrage de l'offre finale a été mis en place pour éviter l'élaboration et l'analyse d'une étude de coûts complète à l'aide de la méthode de calcul des coûts de la Phase II, établie et rigoureuse, du Conseil. Dans le cas présent, TCI a déposé une étude de coûts complète de la Phase II pour fournir :
- des éléments de preuve concrets et objectifs à l'appui de sa proposition tarifaire;
 - un niveau élevé de certitude quant aux coûts de prestation du service pour les ERMV.
47. L'établissement des coûts de la Phase II est l'un des moyens d'établir un tarif juste et raisonnable. Toutefois, conformément au paragraphe 27(5) de la *Loi*, le Conseil dispose d'un pouvoir discrétionnaire important pour déterminer la méthode et la technique par lesquelles il évalue une offre comme étant juste et raisonnable.

48. Les coûts causals fournis par TCI semblent être appropriés et proches des coûts attendus pour un tel service. Par rapport au coût moyen de la prestation du service figurant dans l'étude de coûts de TCI, l'offre de QMI est beaucoup moins élevée.
49. Tel qu'énoncé dans la décision de télécom 2023-335, le Conseil appuie l'introduction de forfaits à plus bas prix, ce qui favorise l'abordabilité pour la population canadienne. Pour faire en sorte que les concurrents comme QMI puissent continuer de faire progresser ces objectifs pour la population canadienne et pour faire en sorte que les objectifs stratégiques pertinents continuent d'être atteints, le Conseil doit également prendre en compte la durabilité de la concurrence lorsqu'il sélectionne des tarifs.
50. Le Conseil estime que l'offre de TCI offrirait, à cette dernière, une compensation plus équitable que l'offre de QMI, et est la meilleure offre pour promouvoir une concurrence durable.

Investissement et innovation

Investissement

51. Dans la décision de télécom 2023-335, le Conseil a affirmé que l'incidence à long terme des tarifs des services de gros artificiellement bas aurait sur l'objectif stratégique de promouvoir l'investissement dans le réseau, ce qui est particulièrement pertinent dans les régions suburbaines et rurales, est une préoccupation valide. Le Conseil a ajouté que des prix des services de détail plus bas soutenus par des tarifs des services de gros sont souhaitables, mais que ces intérêts différents doivent être équilibrés avec l'incitation du fournisseur d'accès de gros pour les ERMV pour un investissement continu dans le réseau.
52. Selon le Conseil, le besoin d'un équilibre entre des tarifs des services de gros plus bas et l'incitation à investir reste valable dans le cadre du processus d'arbitrage de l'offre finale.
53. En ce qui concerne l'incitation à investir de TCI, cette dernière a indiqué que des tarifs des services de gros inférieurs aux coûts décourageraient les titulaires de faire de nouveaux investissements dans le réseau. En revanche, QMI a allégué que la capacité et l'incitation à investir de TCI ne seraient affectées par aucune des deux offres. Selon le Conseil, l'incidence sur l'incitation à investir de TCI, en particulier dans les zones suburbaines et rurales, est une considération importante.
54. D'autre part, QMI a indiqué que la durée limitée du cadre d'accès pour les ERMV est, en soi, une incitation pour elle à investir. En même temps, QMI a ajouté que des tarifs plus bas lui permettraient d'utiliser les profits pour investir dans son réseau. Selon le Conseil, le cadre d'accès pour les ERMV et sa durée limitée constituent la meilleure incitation à investir pour les clients des services de gros. Par conséquent, aucune des deux offres ne devrait avoir une incidence considérable sur l'incitation de QMI à investir.

55. Le Conseil estime que l'offre de TCI maintient plus efficacement l'incitation des deux parties à investir.
56. En outre, conjointement avec l'analyse du Conseil sur l'abordabilité et la concurrence ainsi que la compensation équitable, le Conseil estime que l'offre de TCI établit un meilleur équilibre entre la concurrence durable et l'incitation à investir. Par conséquent, elle contribuera davantage à l'atteinte de l'objectif 7c) de la *Loi*.

Innovation

57. QMI a argué que son tarif servait au mieux l'objectif stratégique de l'innovation en lui procurant des marges de profit plus importantes pour déployer plus rapidement son réseau 5G et pour fournir des services novateurs à la population canadienne.
58. TCI a argué que des tarifs qui sont inférieurs aux coûts et qui ne permettent pas un taux de rendement raisonnable réduisent l'incitation d'une entreprise à investir, à innover, et à améliorer l'efficacité. TCI a ajouté que la sélection du tarif de QMI équivaldrait à une subvention, ce qui, selon elle, réduit davantage l'incitation à innover.
59. Bien qu'il existe une relation directe entre l'investissement et l'innovation technique, selon le Conseil, le lien entre des coûts des services de gros plus bas et les services novateurs est moins évident. QMI n'a pas expliqué comment un tarif d'accès plus bas pour les ERMV mèneraient à plus d'innovation.
60. Le Conseil estime que l'offre de TCI maintient l'incitation des deux parties à innover et elle contribuera davantage à l'atteinte de l'objectif 7f) de la *Loi*.

Ententes comparables et juste valeur marchande

61. Aucune des parties n'a présenté d'arguments significatifs en s'appuyant sur des ententes comparables pour justifier leurs offres. Par conséquent, le Conseil ne s'est pas basé sur cet objectif dans le cadre du présent processus d'arbitrage de l'offre finale compte tenu du manque d'éléments de preuve.

Satisfaire aux exigences économiques et sociales des utilisateurs des services de télécommunication

62. Bien qu'il s'agisse d'un objectif important, il n'a pas pu être évalué correctement. QMI n'a pas fourni de justification significative pour démontrer comment son offre contribuerait le mieux à l'atteinte de cet objectif et TCI n'a pas répondu à cet objectif et n'a pas pris position à son sujet. Par conséquent, le Conseil ne peut pas conclure que l'une ou l'autre offre fait progresser davantage cet objectif.

Conclusion du Conseil sur une offre juste et raisonnable

63. Conformément à la *Loi*, le Conseil ne peut approuver que des tarifs justes et raisonnables pour les services de télécommunication. Après avoir évalué les offres, le

Conseil **détermine**, en tant que conclusion de fait, que l'offre de TCI est juste et raisonnable, en fonction des raisons ci-dessus.

Conclusion sur le processus d'arbitrage de l'offre finale

64. Dans la présente décision, le Conseil détermine les tarifs du service d'accès de données pour les ERMV que TCI fournira à QMI pendant une période d'entente prédéterminée. Le Conseil estime que la présente décision est conforme aux objectifs stratégiques pertinents énoncés à l'article 7 de la *Loi* et aux Instructions de 2023.
65. Le Conseil a évalué les offres et les éléments de preuve déposés par les parties dans le contexte du présent processus d'arbitrage de l'offre finale afin de déterminer l'offre qui favoriserait le mieux la concurrence, l'abordabilité, les intérêts des consommateurs et l'innovation. Le Conseil a examiné laquelle des offres présentées permettrait le mieux d'encourager toutes formes de concurrence et d'investissement et de promouvoir l'abordabilité et des prix plus bas pour les services sans fil mobiles de détail. Pour les raisons susmentionnées, le Conseil conclut que l'offre de TCI est juste et raisonnable et qu'elle contribuerait le mieux à atteindre ces objectifs.
66. Par conséquent, le Conseil **choisit l'offre de TCI** et **ordonne** aux parties de conclure une entente d'accès pour les ERMV conforme à l'offre de TCI afin que QMI puisse élargir le plus rapidement possible l'offre de ses services sans fil mobiles concurrentiels à la population canadienne.

Secrétaire général

Documents connexes

- *Arbitrage de l'offre finale entre Bell Mobilité Inc. et Québecor Média inc. concernant des tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels*, Décision de télécom CRTC 2023-335, 10 octobre 2023
- *Arbitrage de l'offre finale entre Québecor Média inc. et Rogers Communications Canada Inc. concernant des tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels*, Décision de télécom CRTC 2023-217, 24 juillet 2023
- *Pratique et procédure d'arbitrage de l'offre finale pour déterminer les tarifs du service d'accès pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels*, Bulletin d'information de télécom CRTC 2022-337, 9 décembre 2022
- *Examen des services sans fil mobiles*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2021-130, 15 avril 2021
- *Pratiques et procédures de règlement des différends*, Bulletin d'information de radiodiffusion et de télécommunication CRTC 2019-184, 29 mai 2019