



Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-326

Version PDF

Références au processus : 2013-551 et 2013-551-1

Ottawa, le 22 juillet 2015

Numéro de dossier : 8663-C12-201313601

Examen du cadre des services filaires de gros et des politiques connexes

L'industrie des télécommunications du Canada est soutenue par un cadre de services de gros qui définit les tarifs et les modalités dans lesquels les fournisseurs de services de télécommunication titulaires sont tenus de mettre des parties de leurs réseaux respectifs à la disposition de leurs concurrents. Ces parties louées sont appelées des services de gros et sont utilisées par les concurrents pour fournir des services comme la téléphonie locale, la télévision et l'accès à Internet à leurs clients finals de services de détail.

Les conclusions du Conseil dans la présente décision sont le résultat d'une instance publique visant l'examen des services filaires de gros et des politiques connexes, y compris une audience qui a eu lieu à Gatineau (Québec). Dans le cadre de cette instance, le Conseil a examiné le cadre existant de services de gros, divers services filaires de gros et l'approche qu'il utilise pour fixer les tarifs des services de gros afin de déterminer si les changements apportés à la réglementation existante sont appropriés.

Le Conseil a tiré les conclusions énoncées dans la présente décision dans le but d'atteindre divers objectifs, notamment d'offrir aux Canadiens un plus grand choix de connexions haute vitesse, ce qui leur permettrait de tirer pleinement profit des avantages d'une connexion à large bande de résidence ou d'affaires. On s'attend à ce qu'un plus grand choix favorise la concurrence, ce qui entraînera davantage d'investissements dans des réseaux de télécommunication de grande qualité, des offres de services novatrices et des prix raisonnables pour les consommateurs.

Le Conseil a rajusté ses critères de prescription pour les services de gros et expose le raisonnement qui sous-tend ses décisions en lien avec son mandat – ou pas – concernant la prestation de services de gros précis. Conformément à ses critères de prescription, le Conseil a pris les décisions suivantes concernant le statut réglementaire des services de gros suivants :

- *Les services d'accès haute vitesse de gros, qui sont utilisés pour soutenir la concurrence dans la vente au détail de services comme la téléphonie locale, la télévision et l'accès à Internet, demeureront obligatoires; toutefois, la prestation de services groupés ne sera plus obligatoire et sera progressivement éliminée conjointement avec la mise en œuvre d'un service dégroupé. On **ordonne** aux entreprises titulaires de commencer à mettre en œuvre, par étapes, des services d'accès haute vitesse de gros dégroupés;*

- *L'exigence de mettre en œuvre des services d'accès haute vitesse de gros dégroupés inclura d'offrir ceux-ci au moyen d'installations de fibre optique;*
- *Les lignes locales dégroupées, un service traditionnel utilisé principalement pour soutenir la concurrence dans les services de téléphonie locale et d'accès Internet basse vitesse de détail, ne seront plus obligatoires et seront progressivement éliminées;*
- *Les services de réseau numérique Ethernet et haute vitesse propres aux concurrents, qui sont utilisés principalement pour soutenir la concurrence dans le marché des services de données d'affaires de détail, continueront de faire l'objet d'une abstention de réglementation et de ne pas être obligatoires.*

De plus, le Conseil a rendu des décisions sur des questions comme la méthode d'établissement des coûts à appliquer aux services de gros et la demande de mise en œuvre d'une équivalence du régime d'accès de gros des intrants.

Le cadre de services de gros établi dans la présente décision demeurera en place pendant au moins cinq ans.

L'opinion minoritaire du conseiller Shoan est jointe à la présente décision.

Introduction

1. Les services de télécommunication de gros (ci-après les services de gros) sont les services que les entreprises de télécommunication se fournissent entre elles et font partie intégrante du développement global du système canadien de communication.
2. La prestation de services de gros soutient principalement la concurrence dans divers marchés de services de détail, comme la téléphonie locale, la télévision et l'accès Internet, en permettant aux concurrents d'avoir accès à certaines installations de télécommunication et composantes de réseaux des entreprises titulaires, comme les entreprises de services locaux titulaires (ESLT) et les entreprises de câblodistribution, ce qui fait que les concurrents peuvent étendre leurs réseaux au besoin pour fournir leurs propres services aux consommateurs. Les services de gros jouent aussi un rôle de soutien dans l'ensemble du système de télécommunication – par exemple, en assurant l'interconnexion efficace des réseaux concurrents et la sécurité publique par la fourniture de services d'urgence ainsi qu'en optimisant l'utilisation des structures de soutènement, comme les poteaux et les conduites.
3. Au fil des ans, le Conseil a instauré diverses politiques, règles et règlements régissant la prestation des services de gros. Ces mesures de réglementation sont nécessaires parce que les entreprises titulaires ont eu des avantages considérables sur les concurrents. Sans réglementation des services de gros, moins d'options de services concurrentiels seraient offertes aux Canadiens.

4. Tout au long des années 1990 et au début des années 2000, le Conseil a concentré sa réglementation des services de gros sur l'amélioration de la concurrence dans les marchés de l'interurbain et des services de téléphonie locale. Pendant la dernière décennie, le Conseil a progressivement cessé de se concentrer sur les services téléphoniques traditionnels pour mettre l'accent sur l'accroissement de la concurrence dans le domaine des services à large bande.
5. L'approche générale du Conseil en matière de réglementation des services de gros a été de promouvoir la concurrence axée sur les installations dans la mesure du possible. La concurrence axée sur les installations, où les concurrents utilisent principalement leurs propres installations et réseaux de télécommunication pour être concurrentiels plutôt que de louer les installations d'autres entreprises, est généralement considérée comme le type de concurrence idéal et le plus durable. Des exemples d'installations de télécommunication sont, entre autres, les connexions par câble de cuivre, par câble coaxial et par fibre optique qui raccordent les résidences et les entreprises, les câbles de fibre optique raccordant les collectivités et les divers routeurs, commutateurs et interfaces situés dans les centres de données des entreprises titulaires.
6. Du point de vue conceptuel, la concurrence axée sur les installations est facilitée de la meilleure des façons en exigeant que les entreprises titulaires mettent à la disposition des concurrents des installations « essentielles ». Ces installations, parfois qualifiées de goulots d'étranglement, sont, en général, des composantes d'un réseau qui ne peuvent pas être facilement reproduites et qui sont contrôlées par les entreprises titulaires, ce qui donne à ces dernières le pouvoir d'empêcher ou de réduire de façon importante la concurrence dans le marché de détail si elles refusent aux concurrents l'accès à ces installations. Pour déterminer s'il faut rendre obligatoires les installations, le Conseil a appliqué un ensemble précis de critères, énoncés au paragraphe 15 de la présente décision.
7. Si le Conseil conclut qu'une installation devrait être mise à la disposition des concurrents, la prochaine question qu'il évalue consiste à déterminer comment l'installation devrait être configurée et quels tarifs et modalités devraient s'appliquer. La mesure dans laquelle les réseaux des entreprises titulaires sont mis à la disposition des concurrents dépend d'un éventail de facteurs, notamment les objectifs de la politique établis à l'article 7 de la *Loi sur les télécommunications (Loi)*, les questions techniques, les exigences opérationnelles et les politiques de réglementation du Conseil. Le résultat voulu est qu'une fois que les concurrents ont obtenu l'accès à certaines installations (p. ex. installations d'accès), cela les incite à pénétrer le marché et à investir dans d'autres parties du réseau, ce qui finit par entraîner des baisses de prix, des offres de services novatrices et un plus grand choix pour les consommateurs.
8. Concernant la prestation de services à large bande, le Conseil a, dans les dernières années et pour diverses raisons, choisi de permettre aux concurrents d'avoir accès à un service de gros qui n'exigeait pas un investissement important dans les installations, en exigeant la prestation de services de gros complets par les

entreprises titulaires, appelés services d'accès haute vitesse (AHV) de gros groupés. Ce service a permis aux concurrents de louer un ensemble composé d'installations d'accès dont ils ont besoin pour le branchement de clients et d'installations de transport, qui permettent d'envoyer et de recevoir de gros volumes de trafic, sans avoir à investir des sommes importantes dans leurs réseaux.

9. La question visant à déterminer si ce type d'approche « groupée » demeure approprié pour favoriser la concurrence dans le domaine des services à large bande de détail maintenant et à l'avenir est l'une des principales questions à débattre dans le cadre de cette instance. La question visant à établir si les installations d'accès par fibre optique déployées par les entreprises titulaires doivent être incluses dans des services AHV de gros qui sont mis à la disposition de leurs concurrents¹ doit aussi être examinée.

Avis de consultation de télécom 2013-551

10. Le 6 décembre 2013, dans l'avis de consultation de télécom 2013-551, le Conseil a entrepris une instance pour examiner les questions liées aux services de gros et aux politiques connexes². Plus précisément, le Conseil a déclaré qu'il voulait examiner :
i) le bien-fondé des catégories de services de gros établies précédemment et de rendre obligatoire tout service nouveau ou faisant l'objet d'une abstention de réglementation; ii) si ses politiques existantes concernant les services de gros établissent un équilibre approprié entre l'encouragement de l'innovation et l'investissement dans la construction de nouvelles installations de réseaux de télécommunication, ce qui permet une concurrence durable et la prestation de services de télécommunication de détail de grande qualité; iii) les marchés de produits et les marchés géographiques pour les services de gros et iv) ses approches d'établissement des tarifs pour les services de gros.

L'instance

11. Les parties suivantes ont participé à l'instance : Bell Aliant Communications régionales, société en commandite (Bell Aliant)³ et Bell Canada (collectivement les compagnies Bell); MTS Inc. (MTS) et Allstream Inc. (collectivement MTS

¹ Dans la politique réglementaire de télécom 2010-632, le Conseil a déterminé que l'obligation de fournir des services AHV de gros s'appliquerait aux technologies existantes, y compris les installations hybrides cuivre-fibre optique et les installations hybrides fibre optique-câble coaxial, mais n'a pas élargi l'obligation aux solutions de réseau entièrement en fibre optique.

² Séparément, le Conseil a plus tard publié l'avis de consultation de télécom 2014-76 pour examiner la question de savoir si le marché de services sans fil de gros est assez concurrentiel et, dans le cas contraire, pour déterminer les mesures de réglementation qui doivent être prises. Cette instance s'appuyait sur le cadre de services de gros mis en place dans la décision de télécom 2008-17 et a mené à la politique réglementaire de télécom 2015-177.

³ Initialement, Bell Aliant a déposé des observations en son nom, au nom de DMTS, de KMTS, de NorthernTel, Limited Partnership et de Télébec, Société en commandite (Télébec) alors que Bell Canada a déposé ses propres interventions. Cependant, le Conseil a reçu des interventions conjointes de Bell Aliant et de Bell Canada au cours de l'instance. Dans la présente décision, on fait référence à ces deux compagnies collectivement comme les compagnies Bell.

Allstream); Saskatchewan Telecommunications (SaskTel); et la Société TELUS Communications (STC)⁴ [toutes appelées collectivement les ESLT visées]; Bragg Communications Incorporated, exploitée sous le nom d'Eastlink (Eastlink); Cogeco Câble Inc. (Cogeco); Québecor Média Inc., au nom de sa société affiliée Vidéotron s.e.n.c. (Vidéotron); le Rogers Communications Partnership (RCP) et Shaw Cablesystems G.P. (Shaw) [tous appelés collectivement les câblodistributeurs]; la British Columbia Broadband Association (BCBA); le Consortium des Opérateurs de Réseaux Canadiens Inc. (CORC)⁵; Distributel Communications Limited; Fibernetics Corporation (Fibernetics) et Primus Telecommunications Canada Inc. (Primus) [tous appelés collectivement les concurrents]; OpenMedia.ca (OpenMedia), le Centre pour la défense de l'intérêt public (PIAC) et l'Association des consommateurs du Canada (ACC) de même que l'Union des consommateurs (tous appelés collectivement les groupes de consommateurs); le SSi Group of Companies; TBayTel; Vaxination Informatique; VMedia Inc.; Aurora College; arrondissement scolaire n° 67 (Okanagan Skaha); CANARIE Inc.; Cybera; la Canadian Cable Systems Alliance; la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; le Canadian Independent Telephone Company Joint Task Force; le Bureau de la concurrence; Fiber to the Home Council Americas; i-CANADA; la Ville de Calgary; la Ville de Coquitlam; la Coquitlam Optical Network Corporation; le gouvernement du Yukon; et plusieurs personnes.

12. L'instance comprenait une audience publique, qui a commencé le 24 novembre 2014. On peut consulter, sur le site Web du Conseil, le dossier public de l'instance, lequel a été fermé le 19 décembre 2014. On peut y accéder à l'adresse www.crtc.gc.ca ou au moyen du numéro de dossier indiqué ci-dessus.

Objectifs du régime des services de gros

13. Le régime des services de gros du Conseil regroupe un vaste éventail de services de gros fournis par les ESLT visées et les câblodistributeurs (appelées collectivement ci-après les entreprises titulaires) et, au bout du compte, a une incidence sur divers marchés de services de détail en aval, y compris l'accès à Internet, la téléphonie locale et interurbaine, la télévision et les marchés de communications d'affaires. Pendant la durée de l'instance, les effets potentiels des conclusions du Conseil concernant les services à large bande revêtaient un intérêt particulier, compte tenu du rôle que ces services jouent dans la vie des citoyens canadiens et la réussite des entreprises canadiennes, en permettant la participation à l'économie numérique par la fourniture d'un accès à un éventail de contenus, d'autres services et d'applications.

⁴ La STC inclut ses opérations dans la province de Québec (TELUS Québec inc.).

⁵ Le CORC est une association de réglementation qui représente des fournisseurs de services concurrents comme TekSavvy Solutions.

14. Les conclusions du Conseil dans la présente instance tiennent compte des objectifs stratégiques énoncés à l'article 7 de la *Loi* et des Instructions⁶. En outre, les conclusions ci-dessous ont aussi été tirées dans le but d'atteindre les objectifs suivants :

- améliorer l'efficacité du régime de services de gros pour favoriser une concurrence dynamique et durable dans les services de détail qui fait en sorte que les Canadiens bénéficient de prix raisonnables et de services novateurs de grande qualité répondant à leurs besoins économiques et sociaux changeants;
- encourager des investissements dans un réseau efficace pour favoriser une concurrence axée sur les installations;
- tenir compte de l'efficacité du réseau, de la neutralité de la concurrence et de la neutralité technologique dans l'établissement de règlements sur les services de gros;
- reconnaître les différences entre les marchés régionaux.

Cadre de réglementation concernant les services de gros

15. Depuis la fin des années 1990, le Conseil est d'accord avec le concept de services essentiels dans le contexte de la réglementation des services de gros. Plus récemment, dans sa décision de télécom 2008-17, il a établi trois conditions auxquelles doit satisfaire un service pour être qualifié d'essentiel (ci-après appelées l'évaluation du caractère essentiel) :

- l'installation⁷ est nécessaire comme intrant pour que les concurrents puissent offrir des services de télécommunication dans un marché⁸ en aval pertinent (condition relative à l'intrant);
- l'installation est contrôlée par une entreprise⁹ qui possède un pouvoir de marché en amont de telle sorte que l'interdiction (ou le retrait) de l'accès à l'installation serait susceptible de réduire ou d'empêcher sensiblement la concurrence dans le marché en aval pertinent (condition relative à la concurrence);

⁶ 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

⁷ Dans la présente décision, le terme « installation » ou « service » désigne une installation, une fonction ou un service (ou les trois), selon le contexte.

⁸ Généralement, le marché en aval correspond au marché des services de détail pour lequel des installations de télécommunication sous-jacentes sont un intrant essentiel. En revanche, le marché en amont correspond au marché des installations de télécommunication sous-jacentes.

⁹ Dans la présente décision, le terme « entreprise » inclut les groupes d'entreprises qui possèdent conjointement un pouvoir de marché.

- il n'est ni pratique ni faisable pour les concurrents de reproduire la fonctionnalité de l'installation (condition relative à la reproductibilité).

16. Cependant, en pratique, le caractère essentiel n'est qu'un des facteurs que le Conseil prenait en compte dans sa décision d'obliger ou non la fourniture de services de gros. Les services de gros servent à d'autres fins, comme assurer l'interconnexion efficace de réseaux concurrents, assurer la sécurité publique grâce à la fourniture de services d'urgence et optimiser l'utilisation des structures de soutènement, comme les poteaux et les conduites.

17. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a décidé d'éliminer progressivement la fourniture obligatoire de certains services de gros non essentiels et de s'abstenir de réglementer ces services. De plus, le Conseil a décidé de créer de nouvelles catégories¹⁰ de services de gros, dont la fourniture a été rendue obligatoire pour des raisons autres que le caractère essentiel après avoir examiné, entre autres choses, la décision de prescrire la fourniture de services AHV de gros groupés. Dans le cadre de la présente instance, le Conseil a réexaminé son cadre de réglementation des services de gros et son approche en matière de classification de ces services.

Position des parties

18. Les parties étaient généralement d'avis que l'évaluation du caractère essentiel demeure le moyen approprié de déterminer si un service de gros devrait être obligatoire. La plupart des parties étaient d'accord avec le maintien de la définition et des catégories de services établies dans la décision de télécom 2008-17.

19. Certaines parties ont estimé que le Conseil devrait clarifier et simplifier son approche générale à l'égard de la prescription des services de gros, par exemple, en regroupant ou en éliminant certaines catégories.

20. Les parties ont généralement convenu que, dans certaines circonstances, le Conseil pourrait fonder sa décision de prescrire un service de gros, notamment les services d'interconnexion ou de bien public, sur des considérations stratégiques n'ayant aucun lien avec l'évaluation du caractère essentiel.

21. La STC a indiqué qu'elle était généralement satisfaite de l'actuelle évaluation du caractère essentiel utilisée par le Conseil, mais a souligné que, à l'exception de certains services d'interconnexion ou de bien public, les services de gros ne devraient être prescrits que s'ils répondent aux conditions relatives au caractère essentiel.

22. Le CORC a proposé les deux changements suivants au libellé des conditions sur lesquelles repose l'évaluation du caractère essentiel (les changements sont en italique) : i) l'installation est nécessaire comme intrant pour que les concurrents puissent offrir des services de télécommunication dans un marché en aval pertinent;

¹⁰ La décision de télécom 2008-17 a établi six catégories de services de gros : services essentiels, services essentiels conditionnels, services non essentiels prescrits et conditionnels, services de bien public, services d'interconnexion et services non essentiels assujettis à l'élimination progressive.

ii) l'installation est contrôlée par une entreprise qui possède un pouvoir dans le marché en amont, de sorte que *l'absence d'offre* d'accès à l'installation serait susceptible de réduire ou d'empêcher sensiblement la concurrence dans le marché en aval pertinent; iii) il n'est *pas efficace économiquement* pour les concurrents de reproduire la fonctionnalité de l'installation.. D'abord, inclure une « règle d'interdiction d'un avantage au départ », qui permettrait aux concurrents de lancer de nouveaux services de détail dans le même laps de temps que les entreprises titulaires. Le CORC a fait valoir que le second changement viserait à réduire le dédoublement des installations qui sont inefficaces d'un point de vue macro-économique.

23. Plusieurs entreprises titulaires se sont opposées aux changements proposés par le CORC, arguant que ceux-ci pourraient avoir un impact important sur l'application des critères établissant le caractère obligatoire et auraient pour effet de rendre obligatoire la fourniture de divers services non essentiels.

Résultats de l'analyse du Conseil

24. Le cadre du Conseil pour déterminer si des services de gros devraient être prescrits devrait être prévisible et pratique pour l'industrie et devrait fournir aux entreprises titulaires et aux concurrents un régime de réglementation efficace qui offre un haut degré de certitude réglementaire. Pour atteindre ces objectifs, il convient d'apporter des modifications et des éclaircissements à l'approche adoptée par le Conseil en matière de prescription des services de gros.
25. En outre, il est important de décrire comment le Conseil entend appliquer son cadre de services de gros à l'avenir. Les sections suivantes fournissent des renseignements sur i) l'approche générale adoptée par le Conseil pour déterminer si un service de gros devrait être prescrit, ii) les conditions d'évaluation du caractère essentiel, iii) la façon dont le Conseil entend appliquer cette évaluation, iv) les considérations stratégiques dont le Conseil pourrait tenir compte pour décider ou non de prescrire la fourniture d'un service de gros.

Approche générale

26. L'approche générale pour déterminer le traitement réglementaire d'un service de gros dépend principalement si le service en question i) est un nouveau service, ii) faisait précédemment l'objet d'une abstention de réglementation¹¹ ou iii) est un service réglementé.
27. Si un service de gros est un service nouveau ou a précédemment fait l'objet d'une abstention de réglementation, le Conseil examinera l'état de la concurrence sur un ou plusieurs des marchés de détail touchés afin de déterminer si une intervention

¹¹ Le Conseil s'abstient de réglementer un service, lorsqu'il conclut que le service est soumis à une concurrence suffisante ou lorsque son abstention de réglementer est compatible avec les objectifs de la politique canadienne de télécommunication qui sont énoncés à l'article 7 de la *Loi*. Si un service fait l'objet d'une abstention de réglementation, il n'est généralement pas soumis à un tarif approuvé par le Conseil, mais les autres aspects du service pourraient quand même être réglementés.

réglementaire est appropriée. Par exemple, le Conseil pourrait examiner si la concurrence est durable ou s'il existe des barrières importantes à l'entrée de concurrents dans le marché de détail.

28. Si le Conseil conclut que la concurrence dans un ou plusieurs des marchés de détail touchés a été considérablement amoindrie, il pourrait alors, au besoin, examiner si ses conclusions antérieures relatives à l'abstention de réglementation sont toujours valables ou si un nouveau service de gros devrait être rendu obligatoire en procédant à une évaluation du pouvoir de marché du service de gros en question. Si le Conseil détermine que les preuves démontrent que les circonstances qui ont donné lieu à l'abstention ont tellement changé que ses conclusions initiales ne sont plus compatibles avec l'article 34 de la *Loi*, il réaffirmera sa compétence en appliquant de nouveau les articles appropriés de la *Loi*. Une fois qu'il aurait annulé son abstention, ou dans le cas d'un nouveau service de gros, le Conseil suivrait la même approche que celle qu'il suit pour les services de gros réglementés établis, comme indiqué ci-dessous.
29. Pour les services de gros réglementés, le Conseil fondera sa décision d'en prescrire la fourniture sur deux éléments : i) l'évaluation du caractère essentiel et ii) un ensemble de considérations stratégiques qui pourraient modifier ou valider sa décision.
30. Comme l'évaluation du caractère essentiel et l'évaluation du pouvoir dans le marché qui sont utilisées par le Conseil pour déterminer si une abstention est opportune contiennent plusieurs éléments d'analyse similaires, ces deux évaluations pourraient être réalisées conjointement. Le Conseil déterminerait les mesures réglementaires précises à appliquer, notamment rendre obligatoire la fourniture d'un service de gros, en se fondant sur les résultats de l'évaluation du marché de détail, sur l'analyse du pouvoir de marché en amont, sur les résultats de l'évaluation du caractère essentiel et sur des considérations stratégiques.

Conditions de l'évaluation du caractère essentiel

31. Comme indiqué ci-dessus, il y avait un consensus entre les parties, sauf le CORC, qu'il était toujours opportun d'utiliser la définition et la structure actuelles de l'évaluation du caractère essentiel reposant sur trois conditions – à savoir la condition relative à l'intrant, la condition relative à la concurrence et la condition relative à la reproductibilité – qui ont été établies dans la décision de télécom 2008-17.
32. La définition actuelle d'une installation essentielle se fonde sur une quantité importante de témoignages d'experts et d'éléments de preuve produits lors des instances antérieures du Conseil. Aucune partie n'a présenté des preuves démontrant que des changements sont nécessaires ou appropriés. Quant aux modifications de formulation proposées par le CORC, le Conseil n'est pas d'avis qu'elles améliorent la clarté ou la prévisibilité de l'évaluation du caractère essentiel, étant donné que la définition actuelle comprend une formulation similaire à celle qui est proposée. Le Conseil estime donc que la définition et la structure actuelles de l'évaluation du

caractère essentiel restent appropriées pour déterminer s'il devrait ordonner la fourniture d'un service de gros donné.

Application de l'évaluation du caractère essentiel

33. Les observations des parties sur ce sujet ont porté principalement sur la définition du marché géographique pertinent associé à un service de gros donné. Les parties ont généralement convenu que le choix du Conseil d'inscrire sa décision de télécom 2008-17 dans un contexte de marché national pour les services de gros était inapproprié, car ces services se positionnent plutôt sur des marchés plus petits, comme une province, une région métropolitaine de recensement, une collectivité ou une zone d'indicatif régional. D'autres parties ont indiqué que, en théorie, le marché géographique pertinent pour un service de gros pourrait être aussi petit qu'un ménage individuel ou un local commercial. Toutefois, en pratique, il est nécessaire et approprié de regrouper ces marchés en unités d'analyse plus grandes qui ont des caractéristiques communes relativement à la concurrence.
34. La première étape pour l'application de l'évaluation du caractère essentiel est de définir les marchés pertinents pour le service de gros en question, ce qui comprend les composantes liées au produit et à la géographie. Ces marchés sont généralement délimités en fonction du plus petit groupe de services et de la zone géographique dans laquelle une entreprise peut imposer une hausse de tarifs importante et non transitoire (c.-à-d. durable) sans perte de profits.
35. Cependant, il conviendrait peut-être mieux de regrouper les données, du fait qu'il serait très onéreux de recueillir des données pour chaque marché de produits des services de gros et pour chaque région (p. ex. une collectivité ou une zone d'indicatif régional) au pays et du fait que certains marchés connaissent les mêmes conditions de marché concurrentielles. Il faut trouver un équilibre entre l'utilisation de définitions utiles et pratiques pour les marchés de produits et les marchés géographiques ainsi que le fardeau administratif associé à la collecte et au traitement de grandes quantités de données.
36. Une fois que le Conseil a défini les marchés pertinents, il évalue le service de gros en question en fonction de chacune des conditions de l'évaluation du caractère essentiel, qui sont décrites plus en détail ci-dessous. Dans certains cas, la disponibilité ou la qualité de la preuve et les faits précis associés à un service de gros en particulier dicteront les facteurs auxquels le Conseil donnera plus ou moins de poids. Pour qu'un service de gros soit reconnu comme étant essentiel, il doit répondre aux trois conditions établissant son caractère essentiel¹².

Condition relative à l'intrant

¹² Si le Conseil constate qu'un service donné ne satisfait pas à une des conditions de l'évaluation du caractère essentiel, il ne lui sera pas nécessaire de vérifier si le service satisfait aux autres conditions pour établir qu'il n'est pas essentiel.

37. Le Conseil déterminera si l'installation associée au service de gros en question est un intrant nécessaire pour permettre à une autre entreprise de fournir un service de détail en aval. Le Conseil examinera i) le ou les marchés en aval pour lesquels le service de gros est un intrant; ii) les aspects techniques du service de gros; iii) la demande passée, actuelle et anticipée pour le service de gros; et iv) les tendances de la demande pour déterminer s'il y a une croissance ou un déclin soutenu de la demande.
38. Si le Conseil conclut que le service de gros en question est un intrant nécessaire pour permettre aux concurrents de fournir des services de détail en aval, et qu'il y a et qu'il continuera d'y avoir une demande suffisante pour le service de gros, il conclura que le service satisfait à la condition relative à l'intrant.

Condition relative à la concurrence

39. Le Conseil examinera deux éléments : i) les conditions du marché en amont; en particulier, il s'emploiera à déterminer si une entreprise ou un groupe d'entreprises possède un pouvoir de marché et ii) l'incidence de tout pouvoir de marché en amont sur la concurrence dans le marché en aval des services de détail connexe.
40. Pour déterminer un éventuel pouvoir de marché en amont, le Conseil examinera divers facteurs, dont la concentration des parts de marché en amont, les conditions qui caractérisent la demande (p. ex. l'existence de services de remplacement et les coûts d'un changement pour le consommateur), les conditions qui caractérisent l'offre (p. ex. les contraintes de la concurrence sur le plan des capacités et la probabilité qu'il existe un accès concurrentiel au marché) et la présence de preuves de rivalité (p. ex. soumission d'offres concurrentes pour les marchés de gros, promotions et amélioration des services).
41. Cependant, la seule présence d'un pouvoir de marché en amont ne suffit pas à satisfaire la condition relative à la concurrence. Il faut également que le fait de ne pas donner accès à l'installation soit susceptible de réduire ou d'empêcher sensiblement la concurrence dans tout marché en aval pertinent. Pour évaluer l'incidence dans les marchés de détail, le Conseil examinera la part des marchés de détail en aval, le nombre et la nature des entreprises ou des clients qui pourraient être touchés en l'absence du service de gros, l'existence de services de détail de remplacement, les coûts d'un changement pour les clients et d'autres indicateurs des marchés de détail susceptibles d'être propres au service de gros concerné. Bien que le Conseil puisse évaluer un marché de détail particulier en aval, cela n'exclut pas de nouvelles évaluations d'autres marchés des services de détail en aval.
42. Si l'évaluation du Conseil amène ce dernier à conclure qu'il existe un pouvoir de marché en amont, et que tout marché de détail connexe en aval pourrait subir des conséquences défavorables importantes en l'absence d'une prescription du service de gros, le service satisferait alors à la condition relative à la concurrence.

Condition relative à la reproductibilité

43. Le Conseil déterminera s'il est pratique ou faisable pour les concurrents de reproduire la fonctionnalité d'une installation, par leurs propres moyens ou en recourant à ceux de tiers.
44. Conformément à la décision de télécom 2008-17, le Conseil évaluera la reproductibilité du point de vue d'un concurrent raisonnablement efficace. Plus précisément, le Conseil évaluera les critères économiques (p. ex. coûts d'investissement et délais de construction), les aspects juridiques ou réglementaires (p. ex. approbations du gouvernement et obtention des droits d'accès) et les obstacles techniques (p. ex. questions liées aux réseaux ou à la technologie) ou d'autres obstacles auxquels font face de nouveaux concurrents ou les concurrents en expansion.
45. L'échelle de reproductibilité est également importante, car la capacité des concurrents à reproduire la fonctionnalité de l'installation de manière isolée ou limitée n'indique pas nécessairement que ceux-ci sont en mesure de déployer des installations à grande échelle, d'une manière qui permette de limiter suffisamment l'emprise en amont des entreprises titulaires sur les marchés en aval pertinents. Par conséquent, la zone géographique prise pour définir le marché du service de gros en question est généralement une échelle adéquate pour évaluer la reproductibilité.
46. Si le Conseil conclut que la fonctionnalité d'un service de gros particulier ne peut pas être reproduite convenablement par un concurrent raisonnablement efficace à une échelle suffisante, le service satisfait alors à la condition relative à la reproductibilité.

Considérations stratégiques

47. Tout au long du processus, presque toutes les parties ont convenu que certains services de gros qui appuient le bien public, tels que les services d'urgence, les structures de soutènement et les services qui permettent l'interconnexion des réseaux, doivent généralement être prescrits. Les parties considèrent généralement ces services comme étant hors de la portée de l'analyse des services essentiels.
48. La plupart des parties n'ont pas proposé de critères stratégiques précis qui pourraient éclairer la décision du Conseil quant à la prescription de la fourniture d'un service de gros. Toutefois, certains aspects ont recueilli du soutien, comme l'incitation aux investissements et à l'innovation dans les réseaux, l'encouragement de la concurrence fondée sur les installations, le maintien de la symétrie réglementaire et de la neutralité technologique, la garantie de choix pour le consommateur et la prise en compte des disparités régionales.
49. Le Conseil convient avec les parties que les services de gros qui entrent dans la catégorie du bien public et ceux qui sont liés à l'interconnexion des réseaux doivent faire l'objet d'un traitement différent pour des raisons stratégiques que l'évaluation du caractère essentiel ne prend pas en compte.
50. De plus, l'investissement et l'innovation sont également des aspects importants à l'heure actuelle et à l'avenir. Une transition s'opère dans l'industrie des

télécommunications, depuis les réseaux traditionnels existants par commutation de circuit vers les technologies évoluées telles que le transport par paquets au moyen d'installations de fibre et d'installations sans fil. Par conséquent, l'intégration de l'investissement et de l'innovation dans les considérations stratégiques pourrait inciter à délaisser l'investissement dans les réseaux existants au profit de l'investissement dans les technologies de réseaux avancées dans l'intérêt des Canadiens.

51. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil appliquera donc les considérations stratégiques suivantes afin d'éclairer, de soutenir ou d'infirmer une décision de prescrire la prestation d'un service de gros :
- *Bien public* – Il faut prescrire le service pour des raisons de bien-être social, de bien-être des consommateurs, de sécurité publique ou de commodité pour le public.
 - *Interconnexion* – Le service favoriserait le déploiement efficace de réseaux et faciliterait les arrangements sur l'interconnexion des réseaux.
 - *Innovation et investissement* – La prescription ou la non-prescription de l'installation ou du service de gros pourrait influencer sur le niveau d'innovation et d'investissement dans les réseaux ou services émergents et avancés pour les entreprises titulaires, les concurrents ou les deux, ou sur le niveau d'adoption des services avancés ou émergents par les utilisateurs de services de télécommunication.
52. Le Conseil peut se fonder sur une considération stratégique pour justifier une décision de prescrire la fourniture d'un service de gros qui ne satisfait pas aux conditions établissant le caractère essentiel d'un service. À l'inverse, le Conseil peut se fonder sur une considération stratégique pour justifier une décision de ne pas prescrire la fourniture d'un service de gros qui satisfait aux conditions établissant le caractère essentiel d'un service. Enfin, les considérations stratégiques peuvent être utilisées pour appuyer la décision du Conseil de prescrire la fourniture d'un service de gros après avoir réalisé l'évaluation du caractère essentiel.
53. Le Conseil fait remarquer que, compte tenu de l'approche ci-dessus, il n'y a désormais que deux catégories de services de gros : ceux qui sont prescrits et ceux qui ne le sont pas, en fonction de l'évaluation du caractère essentiel ou de la prise en compte des considérations stratégiques.

Évaluation des critères relatifs à la prescription des services de gros

Services AHV de gros

54. Les services AHV de gros sont une voie d'accès rapide entre les locaux des clients finals d'un concurrent (p. ex. une maison) et une interface du réseau d'une entreprise titulaire à laquelle le concurrent se connecte pour orienter le trafic de ses clients finals vers son propre réseau. Les concurrents utilisent les services AHV de gros pour offrir

une variété de services, y compris la téléphonie locale, la télévision et l'accès Internet de détail.

55. À l'issue de l'instance, le Conseil doit envisager de prescrire ou non la fourniture de deux types de services AHV de gros au Canada : i) services AHV de gros groupés et ii) services AHV de gros dégroupés¹³. Les services AHV de gros peuvent être fournis par les technologies de réseaux d'accès filaire existantes d'entreprises titulaires (p. ex. technologie de ligne d'abonné numérique [LAN]¹⁴ par câble en cuivre pour les ESLT, norme DOCSIS [norme d'interface de service de données par câble]¹⁵ par un réseau hybride fibre optique-câble coaxial¹⁶ pour les entreprises de câblodistribution et installations d'accès par fibre jusqu'aux locaux de l'abonné [FTTP]¹⁷ pour les ESLT et les entreprises de câblodistribution).
56. Le service AHV de gros groupé fournit aux concurrents des voies d'accès haute vitesse vers les locaux des clients finals pour tout le territoire d'exploitation d'une entreprise titulaire à partir d'un nombre d'interfaces limité (p. ex. une interface par province). Cette voie comprend les composantes d'accès, de transport et d'interface. L'intégration de la composante du transport permet aux concurrents de fournir leurs services de détail avec un investissement minimal dans des installations de transmission.
57. Un service AHV de gros dégroupé fournit aux concurrents des voies d'accès haute vitesse vers les locaux des clients finals par le central d'une ESLT ou la tête de ligne d'une entreprise de câblodistribution, par une interface locale située à ce central ou à cette tête de ligne. Ces voies comprennent les composantes d'accès et d'interface. Pour fournir des services à leurs propres clients finals, les concurrents devraient i) investir dans des installations de transmission vers chaque central ou tête de ligne où ils ont des clients finals ou ii) louer ces installations auprès d'une autre entreprise.
58. Les installations d'accès FTTP pourraient être incorporées aux services AHV de gros groupés ou dégroupés, créant des configurations multiples reposant sur la technologie d'accès sous-jacente.
59. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a prescrit les services AHV de gros pour les ESLT visées et les câblodistributeurs assujettis à cette décision. En

¹³ Au cours de l'instance, les services AHV de gros dégroupés ont été désignés services d'accès à large bande.

¹⁴ LAN est une technologie de transmission de données utilisée par les ESLT qui réalise la transmission de données numériques par une ligne locale en cuivre.

¹⁵ La norme DOCSIS est une norme de l'industrie utilisée par les entreprises de câblodistribution pour fournir un accès haute vitesse au moyen d'une infrastructure de câble.

¹⁶ Le réseau hybride fibre optique-câble coaxial est le réseau utilisé par les entreprises de câblodistribution pour raccorder les locaux d'un abonné à une tête de ligne.

¹⁷ L'installation d'accès FTTP sert à raccorder les locaux d'un abonné à un central ou à une tête de ligne.

particulier, le Conseil a prescrit des services AHV de gros dégroupés¹⁸, jugeant qu'ils constituent des services essentiels conditionnels. Le Conseil a également prescrit les services AHV de gros groupés, bien qu'il ait jugé qu'il s'agisse de services non essentiels, car il considère que supprimer l'obligation de fournir l'accès à ces services entraînerait probablement une diminution considérable de la concurrence ou un obstacle important à celle-ci dans les marchés des services d'accès Internet haute vitesse de détail.

60. Dans la politique réglementaire de télécom 2010-632, le Conseil a réaffirmé l'obligation des ESLT visées et des câblodistributeurs de fournir un accès aux services AHV de gros groupés, mais a indiqué que cette obligation se limitait aux technologies existantes. Dans le cas des ESLT, ces technologies comprennent toutes les installations LAN, y compris les installations de fibre optique jusqu'au nœud (FTTN)¹⁹. Dans le cas des câblodistributeurs, ces technologies comprennent les installations de norme DOCSIS. Rien n'oblige donc actuellement les ESLT visées et les câblodistributeurs à fournir des services AHV de gros au moyen d'installations d'accès FTTP.
61. Dans cette décision, le Conseil a également déterminé qu'il ne prescrirait pas les services AHV de gros dégroupés, concluant que, étant donné la disponibilité de services AHV de gros groupés, la concurrence ne serait pas considérablement érodée en l'absence de services AHV de gros dégroupés. Le Conseil a réitéré l'obligation pour les ESLT visées et les câblodistributeurs de rendre les services AHV de gros groupés offerts aux concurrents à des vitesses similaires à celles de leurs propres offres de services de détail afin d'accroître la concurrence dans le marché des services d'accès Internet de détail. De plus, le Conseil a demandé aux câblodistributeurs d'offrir un regroupement accru de leurs services AHV de gros, pour que leur regroupement soit similaire à celui des offres de services des ESLT visées.
62. Depuis 2010, le Conseil a traité diverses questions associées aux services AHV de gros groupés dans une série de décisions. Notamment, le Conseil a établi qu'il existait deux modèles acceptables de facturation des services AHV de gros groupés. Le premier est un modèle de facturation fondé sur la capacité, selon lequel les concurrents achètent au préalable mensuellement la capacité dont ils pensent avoir besoin pour répondre à la demande de leurs utilisateurs finals tout en payant des frais d'accès mensuels pour chacun de leurs utilisateurs finals. Le deuxième modèle est un modèle de tarif fixe, selon lequel les concurrents paient un tarif mensuel fixe par utilisateur final, indépendamment du volume d'utilisation. Ayant par la suite reçu des demandes d'entreprises titulaires, le Conseil a examiné les coûts des services AHV de gros groupés et a ajusté les tarifs en conséquence lorsque cela était nécessaire. De plus, le Conseil a modifié sa politique relative aux suppléments d'affaires et a décidé

¹⁸ Ce service AHV de gros dégroupé est maintenant connu comme le service d'accès par ligne numérique à paires asymétriques (LNPA) depuis le central.

¹⁹ La technologie FTTN améliore le réseau d'accès des ESLT visées en rapprochant les installations de fibre des locaux des clients finals (sans aller directement jusqu'aux locaux comme avec l'accès FTTP) afin de fournir des services d'accès toujours plus rapides.

que les tarifs des services AHV de gros d'affaires devraient être semblables à ceux des services AHV de résidence de gros comparables.

63. Dans cette instance, les parties ont discuté du bien-fondé de prescrire la fourniture de divers services AHV de gros, à savoir les services AHV de gros groupés et les services AHV de gros dégroupés qui utilisent les technologies existantes, et les services AHV de gros qui utilisent les installations d'accès FTTP.

Positions des parties – Services AHV de gros groupés

64. Les concurrents ont soutenu que les services AHV de gros groupés offerts par les ESLT visées et les câblodistributeurs doivent continuer à être obligatoires, étant donné que la justification invoquée par le Conseil dans la décision de télécom 2008-17 pour les imposer continue de s'appliquer. Selon cette théorie, la concurrence dans le marché des services d'accès Internet haute vitesse de détail risquerait de beaucoup diminuer ou d'être empêchée si les services AHV de gros groupés ne faisaient plus l'objet d'une prescription. Les concurrents ont également indiqué que la seule possibilité pour eux consiste à acheter les services AHV de gros groupés auprès des entreprises titulaires pour y intégrer leurs propres offres de services d'accès Internet de détail.
65. Selon le CORC, les services AHV de gros groupés permettent la concurrence dans le marché des services d'accès Internet de détail, ce qui profite aux consommateurs canadiens, car cela dicte les prix, favorise l'innovation et augmente les choix. Primus a indiqué que les concurrents sont une source de rivalité précieuse dans le marché, comme le montre clairement la croissance de leur part de marché depuis 2009.
66. Les groupes de consommateurs ont signalé que généralement l'intérêt du public est servi par un régime de réglementation des services de gros qui favorise une concurrence dans le marché ne se limitant pas uniquement aux ESLT visées et aux câblodistributeurs, mais qui incluent d'autres concurrents.
67. Les ESLT visées et les câblodistributeurs sont généralement opposés à la fourniture imposée en continu des services AHV de gros groupés. Ces parties ont argué que la principale source de concurrence pour les services d'accès Internet de détail sont les fournisseurs de services dotés d'installations, et que les autres concurrents, qui recourent à des installations louées, offrent peu d'avantages pour les consommateurs, ou pas du tout.
68. Les compagnies Bell ont indiqué que le marché des services d'accès Internet de détail est très concurrentiel au Canada, principalement à cause de la rivalité vigoureuse qui existe entre les ESLT dotées d'installations et les entreprises de câblodistribution. Elles ont soutenu que les concurrents se trouvent principalement en Ontario et au Québec et qu'ils ne représentent pas un facteur clé du marché dans les régions de l'Atlantique et de l'ouest du Canada. Cependant, la concurrence dans les services de détail à l'extérieur du centre du Canada reste aussi vigoureuse, et les résultats pour les consommateurs demeurent aussi positifs qu'en Ontario et qu'au Québec.

69. Bell Canada a indiqué qu'elle continuera à offrir des services AHV de gros groupés, même si ces services ne sont plus obligatoires, car elle a intérêt à le faire d'un point de vue économique. Bell Canada a argué qu'il est plus avantageux pour elle de perdre un client au profit d'un concurrent qui utilise son service de gros, que de voir le client partir chez une entreprise de câblodistribution ou chez un concurrent qui utilise le réseau d'une entreprise de câblodistribution.
70. MTS Allstream a indiqué que, à l'exception près du cœur des zones urbaines, la prescription de la fourniture des services AHV de gros groupés doit être maintenue à cause du nombre restreint de possibilités ou de solutions de remplacement efficaces et de l'impact que le retrait de cet accès imposé pourrait avoir sur la concurrence dans les marchés de détail.
71. SaskTel a indiqué que la demande de services AHV de gros groupés est limitée dans le territoire qu'elle dessert et qu'elle considère que l'utilisation de ces services se limite à des marchés à créneaux. Par conséquent, SaskTel a soutenu que la fourniture imposée de services AHV de gros groupés, ou de tout autre service AHV de gros, n'est pas nécessaire dans la mesure où elle n'aurait pas de répercussions importantes sur la concurrence, surtout sur le territoire qu'elle dessert.
72. La STC a soutenu que les services AHV de gros groupés ne devraient plus être imposés, car le marché des services d'accès Internet de détail est suffisamment concurrentiel. Selon la STC, non seulement il n'est pas prouvé que la fourniture imposée de services AHV de gros groupés profite aux consommateurs à long terme, mais la fourniture imposée n'incite pas à investir dans les installations de réseau.
73. Cogeco a indiqué que la concurrence est rude entre elle-même, Bell Canada, le RCP et Vidéotron pour la clientèle des services de gros en Ontario et au Québec. Cogeco a proposé que le Conseil adopte un cadre réglementaire *a posteriori* fondé sur des accords négociés pour des services AHV de gros groupés afin de réduire le fardeau réglementaire des entreprises titulaires et de laisser une plus grande place au libre jeu du marché.
74. Le RCP a fait valoir que le cadre réglementaire actuel pour les services AHV de gros groupés ne favorise pas l'atteinte d'un équilibre entre l'encouragement de l'innovation et de l'investissement dans les installations et la possibilité pour le consommateur de choisir entre un large éventail de fournisseurs de services de télécommunication, y compris les concurrents.
75. Pour parvenir à un meilleur équilibre, le RCP a proposé de ne plus prescrire la fourniture de nouveaux services AHV de gros groupés à l'avenir, et que tous les services permettant des vitesses de téléchargement supérieures à 50 mégabits par seconde (Mbps) soient soumis à un moratoire sur la prescription de fourniture pour les cinq prochaines années. Le RCP a argué que ce moratoire devrait s'appliquer de la même manière à toutes les entreprises titulaires, quelle que soit la technologie sous-jacente qu'elles utilisent pour fournir ces services. Le RCP a ajouté que les utilisateurs finals existants des clients des services de gros qui fournissent ce type de

services à ces vitesses élevées devraient bénéficier de droits acquis, et que la fourniture de vitesses d'au plus 50 Mbps devrait continuer à être obligatoire pendant cinq ans.

76. Shaw a signalé que les Canadiens de l'ouest bénéficient de tous les avantages d'un marché fortement concurrentiel, malgré la présence relativement plus faible de concurrents dans l'ouest. Shaw a soutenu que la concurrence fondée sur les installations est le principal moteur de rivalité, d'investissement et d'avantages pour le consommateur dans les marchés de la téléphonie filaire de détail, ce qui remet en question le besoin de prescrire la fourniture de services AHV de gros groupés.
77. Eastlink et Vidéotron ont indiqué qu'un assouplissement progressif des exigences réglementaires concernant les services AHV de gros groupés serait approprié pour encourager les concurrents à mettre en place leurs propres réseaux et à offrir leurs propres services uniques.
78. Les entreprises titulaires ont généralement fait valoir que le service à large bande obtenu grâce au service sans fil mobile devait être pris en compte dans l'évaluation de solutions de remplacement aux services à large bande filaires et du besoin de prescrire les services AHV de gros groupés. Bien qu'elles aient généralement reconnu que le service à large bande obtenu grâce au service sans fil mobile ne constitue pas une solution idéale pour tous les utilisateurs finals à ce stade, elles ont soutenu que cette solution, qui convient déjà à certains, occupera une place de plus en plus importante au fur et à mesure que la technologie sans fil mobile évolue.
79. Par opposition, les concurrents et les groupes de consommateurs n'ont généralement pas estimé que les services de données sans fil mobiles puissent remplacer les services Internet filaires. Bien que ces parties n'aient pas contesté que les solutions sans fil puissent de plus en plus remplacer les services de téléphonie filaire, elles ont estimé que les différences de prix et de techniques entre les services d'accès Internet filaires et les services de données sans fil mobiles constituent un obstacle important à la substitution des uns par les autres.

Positions des parties – Services AHV de gros dégroupés

80. D'après le CORC, outre l'obligation de fournir en continu des services AHV de gros groupés, le Conseil devrait imposer la fourniture d'un service dégroupé. Le CORC a fait valoir qu'un service AHV de gros dégroupé servirait de base à l'avenir pour la concurrence, car il permettrait de s'assurer que les concurrents puissent proposer une offre de transport concurrentielle au lieu de la composante du transport groupé des services AHV de gros groupés existants, ce qui permettrait de renforcer le contrôle des concurrents sur le coût des intrants des services et la possibilité de distinguer les offres de services. Le CORC a ajouté que les concurrents tirant profit d'un service AHV de gros dégroupé pourraient investir dans des installations de transport intermédiaires pour raccorder leurs sites aux centraux des ESLT visées et aux têtes de ligne des câblodistributeurs, ce qui permettrait d'accroître la concurrence fondée sur les installations.

81. Primus a appuyé la proposition du CORC et a soutenu qu'un service AHV de gros dégroupé permettrait aux concurrents d'offrir plus de services novateurs et d'éviter les pratiques de gestion du trafic des entreprises titulaires. Primus a précisé que la faisabilité sur le plan économique des services AHV de gros groupés devrait diminuer au fil du temps, du fait de la tendance générale des consommateurs à vouloir des services offrant une largeur de bande supérieure et en raison de défis connexes liés au réseau.
82. Plusieurs concurrents ont indiqué qu'ils transféreraient progressivement leurs utilisateurs finals des services AHV de gros groupés aux services dégroupés, si ceux-ci étaient prescrits, ce qui entraînerait pour eux divers investissements nouveaux dans les réseaux.
83. Fibernetics a aussi appuyé la fourniture obligatoire de services AHV de gros dégroupés en plus des offres existantes de services AHV de gros groupés. Fibernetics a indiqué que, bien que les services groupés favorisent les offres de services d'accès Internet de détail sur une large base provinciale, les concurrents qui souhaitent fournir des services aux consommateurs dans les marchés locaux ne peuvent le faire à un coût économique qu'au moyen d'un service dégroupé offert à un tarif approprié.
84. Les ESLT visées et les câblodistributeurs se sont opposés à la fourniture obligatoire d'un service AHV de gros dégroupé; ils ont indiqué d'une manière générale que cela n'aurait aucune répercussion importante en matière de concurrence et que cela amènerait des complications et des coûts importants sur le plan du réseau.
85. Les compagnies Bell ont soutenu qu'étant donné que le marché des services d'accès Internet de détail est déjà fortement concurrentiel, le fait de ne pas prescrire les services AHV de gros dégroupés n'entraînerait ni baisse ni obstacle important pour la concurrence dans le marché des services d'accès Internet de détail.
86. Bell Canada a argué que les services AHV de gros dégroupés ne seraient sûrement pas intéressants financièrement pour les concurrents, à l'exception d'un très petit nombre de cas en Ontario et au Québec. Bell Canada a souligné que les concurrents n'ont pas présenté de preuves crédibles de l'existence d'une demande pour les services AHV de gros dégroupés, et que les coûts associés à la mise en place de tels services l'emporteraient probablement sur les avantages s'y rattachant.
87. Certaines entreprises titulaires, notamment MTS Allstream et SaskTel, ont fait valoir qu'étant donné la demande limitée pour des services AHV de gros dégroupés dans les territoires qu'elles desservent respectivement, elles ont estimé que la demande de services dégroupés serait insuffisante pour recouvrir les coûts s'y rattachant.
88. La STC a argué que les services AHV de gros dégroupés nécessiteraient une reconfiguration importante des réseaux des entreprises titulaires. Selon la STC, en se fiant au manque d'intérêt exprimé au cours de l'instance par la BCBA pour un service dégroupé, la demande ne serait pas suffisante pour garantir sa mise en œuvre dans ses territoires de desserte de l'Alberta et de la Colombie-Britannique où elle est titulaire.

89. Vidéotron a indiqué que, avant que le Conseil n'impose des services AHV groupés aux câblodistributeurs, elle avait de son plein gré accepté d'offrir à ses clients un point d'interconnexion groupé unique, et que, par la suite, aucun client n'avait demandé une solution dégroupée. Vidéotron a ajouté qu'elle avait de sérieux doutes quant à l'existence d'une demande pour des services AHV de gros dégroupés.
90. Cogeco a fait valoir qu'il serait coûteux, injustifié et inopportun de demander aux câblodistributeurs de faire marche arrière et de fournir des services AHV de gros dégroupés après une période de transition de trois ans visant à regrouper leurs offres de services AHV de gros existantes.
91. Le RCP a indiqué que la mise en place de services AHV de gros dégroupés n'apporterait aucun avantage notable aux consommateurs et qu'elle doit être exclue. Selon le RCP, les services dégroupés ne permettraient pas aux concurrents de réaliser une différenciation de leurs produits ou des économies suffisamment importantes pour les inciter à investir dans des installations intermédiaires. Le RCP a indiqué que les concurrents ont à maintes reprises sollicité à la fois la prescription des services AHV de gros groupés et dégroupés, mais que le Conseil a toujours rejeté leurs demandes. Le RCP a ajouté qu'il n'existe pas de faits nouveaux, ni de raison impérieuse justifiant un changement de cap du Conseil dans ses conclusions.
92. Le RCP a fait valoir que, si le Conseil devait imposer la fourniture de services AHV de gros dégroupés, cette exigence devrait être limitée à des têtes de ligne particulières et aux clients des services de gros qui présentent une demande de bonne foi pour de tels services, et que les entreprises titulaires devraient disposer de six mois pour mettre en œuvre les services dégroupés.
93. Selon Shaw, dans certaines régions de son territoire de desserte, des concurrents ont confirmé qu'ils ne prévoyaient pas utiliser des services AHV de gros dégroupés étant donné le peu d'économies potentielles à réaliser. Shaw a précisé qu'il y aurait des problèmes techniques à résoudre lors de la mise en œuvre des services dégroupés, selon l'architecture de réseau de l'entreprise titulaire, ce qui compliquerait la capacité de cette dernière à gérer son propre réseau.
94. Shaw a fait valoir que, dans le cas où le Conseil imposerait les services AHV de gros dégroupés, le concurrent qui en fait la demande devrait assumer tous les coûts de mise en œuvre initiaux. Dans le cas où un autre concurrent demanderait le service, il devrait rembourser au premier concurrent une partie des coûts initiaux.
95. La plupart des ESLT visées et des câblodistributeurs ont fait valoir que l'obligation pour eux de mettre en œuvre des services AHV de gros dégroupés monopoliserait leur temps, leur énergie et les ressources dont ils disposent pour leurs activités principales, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives sur leur capacité à fournir de nouveaux services novateurs aux clients, et sur certaines décisions d'investissement de l'entreprise.

Positions des parties – Installations d'accès FTTP

96. Les concurrents et les groupes de consommateurs ont appuyé la fourniture obligatoire des services AHV de gros au moyen d'installations d'accès FTTP afin d'éviter un duopole concernant la concurrence liée aux services d'accès Internet de la prochaine génération. De leur point de vue, obliger l'accès à de telles installations n'aurait pas de répercussions importantes sur les décisions d'investissement des entreprises titulaires.
97. Le CORC a souligné que la capacité d'un concurrent à être compétitif est liée à sa capacité d'offrir des vitesses comparables à celles qu'offrent les entreprises titulaires, et que la politique relative aux services de gros du Conseil doit être élargie de manière à inclure les vitesses qui sont disponibles uniquement au moyen d'installations d'accès FTTP et de technologies émergentes similaires. Le CORC a indiqué qu'en ne permettant pas à la concurrence d'accéder aux services AHV de gros à plus haute vitesse, la concurrence serait réduite ou empêchée de façon importante dans le marché des services d'accès Internet de détail.
98. Le CORC a déclaré que, les besoins de la plupart des consommateurs peuvent actuellement être satisfaits par des vitesses comprises entre 25 et 50 Mbps; que les vitesses maximales de connexion connaissent une croissance exponentielle et que les concurrents doivent avoir la possibilité d'être compétitifs pour les consommateurs avant-gardistes, qui font une grande utilisation des services et qui stimulent l'innovation. Dans le cas contraire, l'adoption de vitesses de service supérieures, disponibles au moyen d'installations d'accès FTTP sera abolie, et les entreprises titulaires exerceront un pouvoir de marché sur ces services.
99. Le CORC a ajouté que si les services AHV de gros disponibles au moyen d'installations d'accès FTTP ne sont pas rendus obligatoires, il y aura de nombreuses zones où les entreprises titulaires auront un important pouvoir de marché sur tous les consommateurs desservis par leurs installations d'accès FTTP : par exemple, là où les installations d'accès par fil de cuivre sont retirées, pour les nouveaux emplacements²⁰ et pour divers immeubles à logements multiples.
100. Le CORC a soutenu que les installations d'accès FTTP ne peuvent pratiquement pas être reproduites par les concurrents, et que même si elles l'étaient, toute reproduction de la sorte ne serait pas efficace sur le plan économique. Le CORC a estimé que l'existence de réseaux de fibres concurrentiels à petite échelle qui desservent des zones non urbaines choisies ou des bâtiments situés dans de grandes zones urbaines ne garantissait pas qu'il serait possible de reproduire les installations d'accès FTTP des entreprises titulaires dans une mesure suffisante pour livrer une concurrence de façon efficace et efficiente.
101. Le CORC a estimé qu'une décision du Conseil prescrivant la fourniture des services AHV de gros au moyen d'installations d'accès FTTP n'aurait pas d'incidence importante sur la décision des entreprises titulaires de déployer de telles installations.

²⁰ Un nouvel emplacement consiste en l'installation et la configuration d'un réseau où il n'y en avait pas auparavant; par exemple, dans un nouvel ensemble résidentiel.

Au contraire, le CORC a soutenu que la décision risquée pour les entreprises titulaires serait de ne pas investir massivement dans cette technologie étant donné la demande pour celle-ci dans le marché et le besoin de rester concurrentiel.

102. La BCBA a indiqué que les entreprises titulaires sont en mesure de retirer l'infrastructure de cuivre une fois la fibre installée, ce qui limite le marché potentiel des concurrents au détriment des consommateurs. La BCBA a ajouté que l'investissement dans les installations d'accès FTTP a déjà commencé en Colombie-Britannique, en dépit de la possibilité d'une réglementation connexe, et qu'elle ne pense pas que les entreprises titulaires arrêteront d'investir dans les installations d'accès FTTP si elles deviennent obligatoires.
103. Certains groupes de consommateurs ont estimé que les services AHV de gros disponibles au moyen d'installations d'accès FTTP devraient être prescrits, et ont minimisé le risque lié à l'investissement des entreprises titulaires, étant donné leur besoin de rester concurrentielles les unes par rapport aux autres pour survivre. De plus, OpenMedia a soutenu que la possibilité que les installations d'accès FTTP soient prescrites doit être prévue dans le contexte d'une industrie réglementée. Le PIAC a indiqué que le mandat du Conseil ne prévoit pas la protection de décisions d'affaires particulières prises par les entreprises titulaires, et ne prévoit pas non plus de les protéger pour les inciter à développer leurs installations d'accès FTTP.
104. La Ville de Calgary a indiqué que les entreprises titulaires ont un avantage concurrentiel en ce qui concerne la construction des réseaux FTTP en raison de leur accès existant aux structures de soutien et aux droits de passage municipaux. La Ville de Calgary a fait valoir que les réseaux FTTP devraient être déployés aussi efficacement que possible et dans l'optique de réduire au minimum les coûts et les inconvénients pour les municipalités lorsque les droits de passage sont utilisés. Par conséquent, la Ville de Calgary a appuyé la fourniture obligatoire d'installations d'accès FTTP aux concurrents.
105. Les ESLT ont soutenu de façon générale que le marché des services d'accès Internet de détail fait l'objet d'une concurrence dynamique sur de nombreuses plateformes, et que la fourniture obligatoire d'installations d'accès FTTP n'est pas nécessaire, car la clientèle de détail bénéficie déjà d'un vaste choix. Par conséquent, les ESLT ont estimé que les installations d'accès FTTP faisaient partie du même marché pertinent de produits que celui des installations d'accès FTTN.
106. Les ESLT ont indiqué que la demande de services d'accès Internet de détail est faible concernant les vitesses supérieures qui sont actuellement disponibles uniquement au moyen des installations d'accès FTTP, et que les plateformes qui reposent sur une technologie autre que la FTTP, comme la technologie LAN par fil de cuivre (avec ou sans accès FTTN) des ESLT visées et la technologie hybride fibre optique-câble coaxial des câblodistributeurs, satisferaient les besoins des consommateurs pendant plusieurs années. De plus, les ESLT telles que Bell Canada étaient d'avis que la croissance de la part de marché des concurrents concernant les

abonnés de services d'accès Internet de détail prouve que la fourniture obligatoire d'installations d'accès FTTP n'est pas présentement nécessaire.

107. Les compagnies Bell ont soutenu que les ESLT visées préféreraient probablement offrir volontairement des services de gros au moyen d'installations d'accès FTTP aux concurrents, mais que cela ne sera possible que lorsque de telles installations auront été construites, et que la décision concernant le moment et les modalités connexes doit être fonction du libre jeu du marché et non pas de la réglementation du Conseil.
108. Certaines ESLT visées ont indiqué qu'il existe de nombreuses preuves que des installations d'accès FTTP ont été mises au point par des concurrents au Canada, ce qui montre qu'il est possible de reproduire les fonctionnalités des installations d'accès FTTP. Cela comprend le déploiement de la fibre par certaines petites ESLT, des entreprises non dominantes et des municipalités.
109. Toutes les ESLT ont fait part de préoccupations concernant les répercussions qu'aurait la prescription de la fourniture d'installations d'accès FTTP sur leurs décisions d'investissement. Par exemple, les compagnies Bell ont argué que l'analyse de rentabilisation portant sur les investissements dans des installations d'accès FTTP est difficile et que si le Conseil prescrivait la fourniture de services AHV de gros au moyen de ces installations, l'analyse de rentabilisation ne serait que plus difficile encore. Pour illustrer la fragilité de l'analyse, les compagnies Bell ont mentionné leur programme de déploiement FTTP dans l'Ontario, qu'elles ont revu pour en diminuer l'envergure à la lumière de coûts imprévus. De plus, les compagnies Bell ont soutenu que prescrire la fourniture d'installations d'accès FTTP pourrait réduire ou retarder les mises à niveau technologiques futures dans les zones actuellement desservies par ce type d'installation, ce qui nuirait grandement aux consommateurs.
110. De la même façon, la STC a soutenu que la fourniture obligatoire d'installations d'accès FTTP réduirait le déploiement de la fibre, et que cela ne serait pas le cas uniquement dans les zones à plus faible densité où l'analyse de rentabilisation, déjà difficile, sera supprimée, mais également plus largement partout au Canada. La STC a indiqué que si le Conseil n'est pas prêt à rejeter la prescription de la fourniture d'installations d'accès FTTP, les effets négatifs de ce régime sur l'investissement dans les prochaines générations d'installations à large bande devraient être atténués au moyen d'un moratoire sur l'accès obligatoire aux services d'accès Internet à des vitesses plus élevées.
111. Les compagnies Bell ont indiqué que si la fourniture d'installations d'accès FTTP était prescrite, il faudrait des frais de service initiaux plus élevés et un engagement des concurrents à l'égard des modalités relatives aux utilisateurs finals ainsi qu'un supplément plus important que celui actuellement appliqué pour le service FTTN afin de compenser de façon adéquate les coûts liés au déploiement des installations.

112. Bien que les câblodistributeurs aient reconnu le déploiement actuel limité de leurs installations d'accès FTTP, ils n'ont pas appuyé la prescription de la fourniture de telles installations étant donné qu'ils sont d'avis que le marché des services d'accès Internet de détail est déjà concurrentiel et qu'aucune entreprise titulaire ne pourrait exercer un pouvoir de marché au détriment des consommateurs dans de telles circonstances.
113. Malgré cela, certaines entreprises de câblodistribution ont indiqué que la décision du Conseil relative à la prescription de la fourniture d'installations d'accès FTTP devrait être neutre sur le plan de la technologie par rapport à des technologies ou des vitesses comparables, déployées par d'autres entreprises titulaires. Par conséquent, elles ont fait valoir que si le Conseil ne prescrit pas la fourniture d'installations d'accès FTTP, il devrait limiter les obligations des câblodistributeurs qui fournissent des services AHV de gros à des vitesses comparables.

Résultats de l'analyse du Conseil

114. Bien que les parties aient présenté leurs positions concernant la prescription des services AHV de gros groupés, des services AHV de gros dégroupés et des services AHV de gros au moyen d'installations d'accès FTTP, le Conseil ne procédera pas à une évaluation du caractère essentiel service par service, étant donné que ces services forment ensemble une partie d'un marché de produits plus vaste. Ces services représentent des variantes d'installations d'accès à haute vitesse qui permettent d'offrir des services de détail en aval à des utilisateurs finals, et représentent des substituts suffisamment ressemblants pour permettre la concurrence dans les différents marchés connexes en aval. De plus, il se peut que les utilisateurs finals ne sachent pas quelles installations ou quel service de gros particulier sont utilisés pour leur fournir leur service de détail; il se peut qu'ils y soient indifférents, tant que leurs besoins sont satisfaits et qu'il existe un chevauchement raisonnable dans l'éventail des services de détail fournis par les différents services en amont. En adoptant une optique plus large pour son évaluation du marché des produits, et en déterminant si ce marché ainsi élargi répond aux conditions établissant le caractère essentiel des services, le Conseil est mieux à même d'établir le ou les services de gros particuliers, formant une partie de ce marché de produits, qui devraient être prescrits, le cas échéant.
115. Par conséquent, le marché de produits pertinent adéquat est considéré comme étant celui des services AHV de gros, ce qui comprend les services AHV de gros groupés et dégroupés offerts au moyen de différentes technologies : technologie LAN par fil de cuivre, technologie hybride fil de cuivre-fibre (incluant la technologie FTTN), technologie hybride fibre optique-câble coaxial et les installations d'accès FTTP. Malgré le point de vue du Conseil, selon lequel les services AHV de gros fournis au moyen d'installations d'accès FTTP font partie du même marché de produits pertinent que les services AHV de gros fournis au moyen d'autres technologies à large bande, une autre analyse, à savoir l'évaluation du caractère essentiel des installations d'accès FTTP, est exposée dans les sections suivantes de la présente décision.

116. Quant au marché géographique pertinent, étant donné que les ESLT visée et les câblodistributeurs exercent généralement leurs activités uniquement dans leurs territoires de desserte traditionnels, tout particulièrement dans les marchés des services de résidence, et étant donné le besoin de prendre en compte l'efficacité administrative, le Conseil est d'avis qu'il doit fonder ses décisions au sujet de la prescription des services AHV de gros dans la région de desserte de l'entreprise titulaire.
117. Le Conseil fait remarquer que les services AHV de gros peuvent être utilisés pour offrir une variété de services de détail, y compris la téléphonie locale, la télévision et l'accès Internet. Les services d'accès Internet de détail permettent aux utilisateurs d'accéder à une large variété de services, y compris les services de courrier électronique, le Web, les services audio et les services vidéo. Par décision majoritaire, l'évaluation par le Conseil du caractère essentiel des services AHV de gros sera axée sur les répercussions connexes de ces services dans le marché de détail principal en aval, à savoir le marché des services d'accès Internet de détail. En ce qui a trait à cette question, l'opinion minoritaire du conseiller Shoan est jointe à la présente décision.

Évaluation du caractère essentiel – Composante de l'intrant

118. Il y a actuellement une demande pour les services AHV de gros dans toutes les régions du pays²¹. L'utilisation des services AHV de gros par la concurrence est surtout concentrée en Ontario et au Québec, qui sont largement desservies par Bell Aliant, Bell Canada, Cogeco, le RCP et Vidéotron; l'utilisation de ces services est modérée en Alberta et en Colombie-Britannique et faible dans le reste du Canada. Malgré les niveaux d'utilisation actuels, on s'attend généralement à ce que l'utilisation des services AHV de gros par la concurrence augmente dans toutes les régions de desserte des entreprises titulaires du pays, étant donné la demande générale de services d'accès Internet de détail et le rôle important que ces derniers jouent dans la vie des Canadiens.
119. Bien que la demande des utilisateurs finals pour les vitesses supérieures (c.-à-d. des vitesses supérieures à 50 Mbps), telles que celles offertes grâce à des installations d'accès FTTP, est actuellement relativement faible, la demande pour des vitesses offertes uniquement par les installations d'accès FTTP et d'autres technologies comparables devrait augmenter, les utilisateurs finals se tournant vers des services d'accès Internet plus rapides pour supporter leur utilisation croissante d'applications existantes et futures.
120. En se fondant sur les niveaux de demande actuels et prévus, le Conseil conclut donc que les services AHV de gros, y compris ceux qui sont fournis au moyen d'installations d'accès FTTP, satisfont à la condition relative à l'intrant de

²¹ Les régions du Nord du Canada ne sont pas incluses dans cet énoncé étant donné que ces régions sont desservies par Norouestel Inc., qui n'était pas comprise dans la portée de cette instance.

l'évaluation du caractère essentiel dans toutes les régions de desserte des entreprises titulaires.

Évaluation du caractère essentiel – Condition relative à la concurrence

121. Les ESLT visées et les câblodistributeurs détiennent et contrôlent les installations d'accès filaire sous-jacentes associées aux services AHV de gros dont dépendent les concurrents pour la fourniture de services d'accès Internet de détail, y compris ceux associés aux installations d'accès FTTP. Ensemble, les entreprises titulaires sont les seuls fournisseurs de services de gros offerts aux concurrents, et détiennent l'ensemble du marché en amont. En général, les services AHV de gros ne sont pas fournis volontairement par l'industrie; il faudrait une intervention réglementaire pour cela, et il n'existe aucune base convaincante à partir de laquelle le Conseil pourrait conclure que cela changerait dans un avenir prévisible.
122. Il existe peu de substituts économiques pour les services AHV de gros fournis au moyen des technologies filaires, y compris ceux qui sont fournis au moyen d'installations d'accès FTTP. D'après les importantes disparités touchant le prix, la qualité, la vitesse et la capacité, le recours à d'autres solutions sans fil de gros ne permettrait pas aux concurrents de rivaliser efficacement avec les services filaires à large bande offerts par les entreprises titulaires dans leurs régions de desserte.
123. En outre, ni les ESLT visées ni les câblodistributeurs ne seraient en mesure d'absorber facilement les opérations de gros des autres modifications significatives du réseau ou investissements en équipements absents, limitant ainsi l'efficacité des réponses d'approvisionnement potentielles dans la lutte contre l'exercice du pouvoir de marché. De plus, il y a peu de concurrence dans les services AHV de gros offerts par les ESLT visées et les câblodistributeurs, et celle qui existe aujourd'hui est en grande partie, sinon entièrement, due à une intervention réglementaire. Par conséquent, il existe peu de rivalité pour limiter le pouvoir de marché en amont.
124. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que les entreprises titulaires ont collectivement le pouvoir de marché en amont portant sur la fourniture de services AHV de gros, y compris ceux fournis au moyen d'installations d'accès FTTP dans leurs régions de desserte.
125. En ce qui concerne l'effet que pourrait avoir, dans le marché des services d'accès Internet de détail, le refus ou le retrait de l'accès aux services AHV de gros, le Conseil a précédemment décidé de prescrire certains services AHV de gros, parce que l'absence de la prescription de ces services nuirait à la concurrence, au détriment des intérêts des consommateurs. Malgré le fait que les entreprises titulaires continuent de dominer le marché des services d'accès Internet de détail, de plus en plus d'abonnés aux services Internet de détail ont apprécié le choix offert grâce aux services AHV de gros en s'abonnant aux services d'un concurrent.
126. La disponibilité de substituts pour les services d'accès Internet de détail offerts au moyen d'installations filaires est un facteur important à prendre en compte. De l'avis

du Conseil, la plupart des consommateurs ont des exigences d'utilisation et de vitesse en matière d'accès Internet de détail qui ne peuvent être satisfaites qu'au moyen de services filaires, ce qui limite leurs options viables. Des services sans fil et par satellite fixes sont les principales options dans les zones de desserte à coût élevé ou en milieu rural, où l'accès Internet filaire est limité ou indisponible. Ces services ont généralement une capacité de bande passante limitée et des prix plus élevés par rapport aux services filaires de détail. Par conséquent, de manière générale, ce ne sont pas des substituts efficaces. Même si les services sans fil mobiles permettent l'accès Internet de détail, les prix plus élevés pour l'utilisation de données sur les réseaux sans fil mobiles en limitent la possibilité de substitution. En d'autres termes, la vitesse, les prix, la qualité, la fiabilité et la capacité de la large bande au moyen d'installations filaires dépassent largement ce qui est offert au moyen d'installations sans fil, à l'heure actuelle et cela continuera probablement dans un avenir prévisible.

127. Si la prestation de services AHV de gros n'était plus prescrite, la plupart des abonnés aux services d'accès Internet de détail bénéficiant actuellement des offres concurrentes devraient probablement migrer vers des offres de services d'accès Internet de détail des entreprises titulaires au fil du temps, compte tenu de la possibilité que ces entreprises éliminent progressivement les services AHV de gros, ou de leur capacité à augmenter les tarifs pour les services de gros connexes, balayant ainsi les offres de services concurrentes.

128. Dans le cas des installations d'accès FTTP, les consommateurs ne bénéficient pas actuellement d'un choix concurrentiel par rapport à ces installations, bien que certains d'entre eux aient accès à un service Internet haute vitesse comparable fourni par certains câblodistributeurs. En conséquence, le fait de ne pas rendre obligatoire la fourniture des services AHV de gros au moyen d'installations d'accès FTTP aurait un effet relativement faible sur la concurrence à court terme. Cependant, étant donné que le déploiement de la technologie FTTP augmente, l'effet potentiel sur la concurrence augmentera au fur et à mesure que de plus en plus de consommateurs désirant des services Internet à plus haute vitesse auront moins de solutions de remplacement offertes par les concurrents.

129. Bien que l'incidence dans les marchés de détail qu'aurait la non-prescription de l'accès aux services AHV de gros, y compris ceux fournis au moyen d'installations d'accès FTTP, serait ressentie de façon plus marquée et immédiate en Ontario et au Québec, où la demande de services propres aux concurrents est la plus importante, la concurrence dans d'autres régions de desserte des entreprises titulaires serait également empêchée dans une large mesure, étant donné que ces zones commencent à montrer des signes de croissance concurrentielle et que des services d'accès Internet à des vitesses supérieures sont de plus en plus adoptés. Par conséquent, si les services AHV de gros n'étaient pas prescrits, la plupart des clients des marchés de détail au Canada auraient un choix limité de fournisseurs de services Internet.

130. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut qu'il y aurait une diminution ou un empêchement important de la concurrence dans le marché des services d'accès Internet de détail en aval, dans toutes les régions de desserte des entreprises

titulaires, si l'accès à des services AHV de gros, y compris ceux fournis au moyen d'installations d'accès FTTP était refusé.

Évaluation du caractère essentiel – Condition relative à la reproductibilité

131. Deux éléments sont à prendre en considération dans l'évaluation de la reproductibilité des installations AHV de gros : l'accès et le transport. L'accès peut être possible par une variété de supports matériels, y compris le cuivre, la fibre, une combinaison de cuivre et de fibre, et une combinaison de fibre et de câble coaxial. Aux fins de cette analyse, le Conseil estime que l'accès aux services AHV de gros est représenté par le lien entre les locaux du client et le central de l'ESLT ou la tête de ligne de l'entreprise de câblodistribution. Le transport est généralement représenté par le réseau de l'ESLT ou de l'entreprise de câblodistribution qui transporte le trafic du client final entre les centraux de l'ESLT ou les têtes de ligne de l'entreprise de câblodistribution et le point d'interconnexion d'un concurrent.
132. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a conclu que l'accès à un service AHV de gros, qui était alors connu sous l'appellation « ligne numérique à paires asymétriques » (LNPA), n'était pas reproductible. Le Conseil a aussi conclu que le transport était reproductible, parce qu'un nombre élevé de concurrents s'autoapprovisionnaient ou s'approvisionnaient d'une autre façon pour les installations de transport par fibre.
133. Le Conseil reste d'avis qu'il n'est ni faisable ni pratique pour les concurrents de reproduire les installations AHV de dernier kilomètre sur une échelle suffisante pour rivaliser efficacement avec les entreprises titulaires dans leurs régions de desserte. Il y a toujours des obstacles importants à la reproduction des installations d'accès, y compris l'obtention de capitaux suffisants, l'obtention de droits de passage ainsi que des problèmes de construction nécessitant d'importants délais d'exécution.
134. En ce qui concerne les installations d'accès FTTP, les obstacles empêchant la reproduction de telles installations sont également présents dans toutes les régions de desserte des entreprises titulaires. Bien qu'il y ait un déploiement d'installations d'accès FTTP d'entreprises non titulaires à très petite échelle par certaines petites ESLT, des municipalités et d'autres fournisseurs de services, œuvrer dans des marchés plus importants représenterait un plus grand défi. Par exemple, l'investissement en capital requis par les concurrents pour reproduire le déploiement des installations d'accès FTTP d'une ESLT dans leurs territoires de desserte serait très important, excluant les défis supplémentaires associés à la multitude d'autres installations de réseau, aux infrastructures, aux locaux à bureaux et au personnel et aux systèmes de soutien administratif qui seraient nécessaires. À cette fin, la capacité des entreprises titulaires à déployer de telles installations dépend largement des décennies où elles ont exercé leurs activités comme titulaires dans le domaine de la fourniture de services filaires, avec tous les avantages s'y rattachant, y compris les marques établies et les clientèles, l'infrastructure de réseau existante, y compris les structures de soutènement, les réseaux fédérateurs de fibre optique, les accords

d'accès municipaux préexistants, les diverses économies d'échelle et un meilleur accès aux marchés de capitaux.

135. En revanche, le transport des services AHV de gros demeure généralement reproductible dans toutes les régions de desserte des entreprises titulaires, sur les plans économique et technique, ainsi que sur le plan de la mise en œuvre et qu'aucune preuve irréfutable n'a été déposée dans le cadre de cette instance pour démontrer que ce n'est plus le cas. En conséquence, le Conseil reste d'avis que les concurrents sont généralement en mesure de s'autoapprovisionner ou de trouver d'autres installations de transport pour le raccordement aux centraux des ESLT et aux têtes de ligne des entreprises de câblodistribution.
136. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut qu'il n'est ni pratique ni faisable pour les concurrents de reproduire l'accès aux services AHV de gros, y compris aux services utilisant des installations d'accès FTTP. Le Conseil estime que cette conclusion vaut pour chacune des entreprises titulaires dans leurs régions de desserte respectives. En outre, le Conseil conclut qu'il est généralement pratique et faisable pour les concurrents de reproduire le transport des services AHV de gros.

Application de la prescription – Considérations stratégiques

137. Étant donné le résultat de l'application de l'évaluation du caractère essentiel à l'ensemble des services AHV de gros, lequel résultat appuie la prescription de la fourniture de l'accès, y compris aux installations d'accès FTTP, mais n'appuie pas la prescription de la fourniture du transport, l'analyse des considérations stratégiques comprendra une évaluation des incidences de l'application de la prescription susmentionnée concernant les services en question. Dans ce contexte, les considérations stratégiques concernant l'investissement et l'innovation sont pertinentes.
138. En ce qui concerne les services AHV de gros groupés, une décision levant l'obligation de fournir de tels services n'aurait pas d'incidence sur l'investissement dans des installations AHV pour les entreprises titulaires ou les concurrents et n'aurait pas de grande incidence sur l'adoption de services d'accès Internet par les consommateurs, tant qu'un service dégroupé reste disponible. Par exemple, l'investissement aux fins de la fourniture de l'accès ne serait pas touché, étant donné que l'accès continuerait d'être offert dans le cadre de la fourniture de services dégroupés.
139. En ce qui concerne les services AHV de gros dégroupés, une décision qui en prescrirait la fourniture aurait des répercussions sur l'investissement et l'innovation s'y rattachant. D'une part, la mise en œuvre d'un service AHV de gros dégroupé au sein des réseaux des entreprises titulaires soulève certaines préoccupations, en particulier en matière de recouvrement des coûts connexes et concernant les plans relatifs à l'évolution potentielle du réseau reposant sur l'apport de modifications nécessaires. D'autre part, la mise en œuvre d'un service AHV de gros dégroupé inciterait les concurrents à devenir plus innovants, puisqu'ils auraient un plus grand

degré de contrôle sur leurs offres de services. En outre, un service AHV de gros dégroupé encouragerait les concurrents à investir dans d'autres installations de transport, ce qui permettrait de développer un système de télécommunication plus robuste.

140. Bien que le Conseil reconnaisse que les entreprises de câblodistribution ont investi dans la transition vers des points d'interconnexion groupés, ce qui a permis d'accroître la concurrence, il estime qu'une solution dégroupée est le meilleur moyen pour favoriser la durabilité des offres de services concurrentiels.
141. En ce qui concerne les services AHV de gros dégroupés offerts au moyen d'installations d'accès FTTP, l'effet dissuasif que pourrait avoir la décision de rendre obligatoire la fourniture de tels services était la principale raison sur laquelle reposait l'avis des entreprises titulaires selon lequel le Conseil devrait rejeter de telles propositions. Cependant, plusieurs raisons permettent de croire que cela ne devrait pas se produire de façon importante, en particulier dans les zones plus urbaines. Tout d'abord, le Conseil prévoit que les entreprises titulaires continueront généralement à investir dans des installations d'accès FTTP afin de fournir de meilleurs services d'accès Internet de détail, en réponse à la demande des consommateurs, et de rivaliser efficacement avec les entreprises de câblodistribution. En outre, la prescription de la fourniture de services AHV de gros dégroupés au moyen d'installations d'accès FTTP reposerait sur des tarifs de gros compensatoires offrant un taux de rendement raisonnable de manière à produire des bénéfices par rapport à l'investissement associé.
142. Compte tenu des considérations qui précèdent, l'adoption d'un plan de transition et de mise en œuvre adéquat visant la migration de l'actuel modèle de services AHV de gros groupés vers le modèle de services AHV de gros dégroupés permettrait d'atténuer considérablement les diverses préoccupations susmentionnées en matière d'investissement. En outre, et comme indiqué ci-dessus, les risques en matière d'investissement associés à la prescription de la fourniture des services AHV de gros au moyen d'installations d'accès FTTP peuvent être atténués en s'assurant que les entreprises titulaires ont un taux de rendement raisonnable.
143. Compte tenu des évaluations ci-dessus, le Conseil détermine que les services AHV de gros dégroupés, y compris ceux utilisant des installations d'accès FTTP, doivent être rendus obligatoires pour les entreprises titulaires assujetties à la présente décision. En outre, le Conseil détermine que les services AHV de gros groupés ne seront plus rendus obligatoires pour les entreprises titulaires, sous certaines conditions et sous réserve d'un plan de transition adéquat. Ce plan de transition permettra de veiller à ce que les fournisseurs de services de gros puissent toujours accéder aux installations d'accès nécessaires à la fourniture des services de détail en aval.

Mise en œuvre de la décision relative à la prescription

144. Bien que la décision d'ordonner la fourniture des services AHV de gros dégroupés, y compris au moyen d'installations d'accès FTTP, et d'éliminer progressivement les services AHV de gros groupés conformément à l'application de l'évaluation du caractère essentiel peut être compatible avec des principes économiques, cette décision présente également certains défis et certaines possibilités pour l'industrie et pour les consommateurs.
145. D'une part, la migration vers un modèle de services AHV de gros dégroupés permettra de mieux soutenir la viabilité de la concurrence et devrait offrir des avantages aux consommateurs, comme des prix raisonnables et des services améliorés. L'un des principaux désavantages du service AHV groupé actuel est le prix élevé assumé par les concurrents pour le transport de gros volumes de trafic au moyen des installations des entreprises titulaires. Ces coûts risquent d'être exacerbés avec la hausse de la consommation au fil du temps, étant donné qu'un concurrent doit assumer le coût de l'ensemble de son trafic de données à être réacheminé au point de regroupement, quelle que soit la distance à laquelle se trouve l'abonné. Il en résulte un usage coûteux et souvent inefficace du réseau, qui remet en cause la viabilité des concurrents dans les années à venir.
146. De plus, le modèle des services AHV de gros groupés permet aux concurrents de se fier presque entièrement au réseau d'une entreprise titulaire, et il revient donc au Conseil d'établir les règles et les prix. Par conséquent, la diminution de la dépendance des concurrents à la réglementation des prix et le contrôle accru des concurrents sur leur structure de coûts sont des avantages importants que revêt la transition vers un modèle de services AHV dégroupés.
147. D'autre part, la transition vers un modèle de services AHV de gros dégroupés, y compris au moyen d'installations d'accès FTTP, suscite des préoccupations, notamment en ce qui concerne sa mise en œuvre au sein des divers réseaux des entreprises titulaires. Par exemple, étant donné que les ESLT visées et les câblodistributeurs ont des architectures de réseaux nettement différentes, la configuration proposée pour le service AHV de gros dégroupé de chaque entreprise titulaire peut varier considérablement.
148. De plus, la mise en œuvre d'un service AHV de gros dégroupé doit être fondée sur la demande afin de réduire au minimum l'intervention réglementaire et de permettre au marché de se développer. La demande dans l'ensemble du pays pour ce type de services devrait d'abord être limitée, étant donné que la demande actuelle pour des services AHV de gros provient surtout du Québec et de l'Ontario, et étant donné la préférence de certains concurrents de continuer à utiliser à court terme des services AHV de gros groupés, plutôt que dégroupés. Par conséquent, il faudra mettre en place des mesures incitatives afin d'encourager la migration vers un service AHV de gros dégroupé, ce qui aura pour effet de restreindre la réglementation aux installations d'accès essentielles, comme discuté plus bas.

149. Enfin, bien que les installations de transport qui rendent possible le modèle de service AHV de gros dégroupé aient fait l'objet d'une abstention de la réglementation des prix à l'échelle nationale, la disponibilité de telles installations risque d'être limitée dans des marchés géographiques particuliers. Alors que les investissements dans des installations de transport concurrentielles et le déploiement de celles-ci ont sans aucun doute été touchés par la disponibilité des services AHV de gros groupés, il faudra peut-être un certain temps pour que les concurrents bâtissent les installations de transport nécessaires; il s'agit là d'un facteur à considérer dans le cadre de l'élimination progressive de services AHV de gros groupés.
150. Le but ultime est que la transition se fasse en douceur dans le temps avec l'augmentation de l'adoption des services AHV de gros dégroupés, stimulée par une demande en hausse des consommateurs pour des services d'une vitesse supérieure dans une zone géographique qui s'élargit, et avec une réduction correspondante de la couverture de services AHV groupés.
151. Pour ces raisons, le Conseil estime que les mesures définies ci-dessous sont appropriées pour appuyer la mise en œuvre des services AHV de gros dégroupés.
152. En premier lieu, comme la demande pour des services AHV de gros est actuellement concentrée dans certains marchés géographiques, les services AHV de gros dégroupés devraient être mis en œuvre par étapes, en commençant par l'Ontario et le Québec. D'autres étapes visant la mise en œuvre de ces services dans d'autres marchés géographiques seront déterminées ultérieurement. La mise en œuvre du service AHV de gros dégroupé dans les marchés géographiques désignés se fera en fonction des demandes des concurrents visant à obtenir le service dans centraux et à des têtes de ligne précis. Les entreprises titulaires doivent consulter leurs clients des services AHV de gros pour déterminer les emplacements précis des centraux et des têtes de ligne où des services AHV de gros dégroupés seront en demande.
153. Comme il a déjà été établi, le Conseil ne prescrira pas la fourniture des services AHV de gros groupés, y compris ceux fournis au moyen d'installations d'accès FTTP. Par conséquent, les concurrents qui désirent avoir accès aux clients desservis par des installations d'accès FTTP ne seront en mesure de le faire qu'en utilisant un service AHV de gros dégroupé.
154. Un seuil de vitesse sera également imposé pour les vitesses proposées concernant les services AHV de gros groupés, de sorte que les vitesses de téléchargement supérieures à 100 Mbps ne soient requises que pour être mises à la disposition des concurrents par la mise en œuvre du service dégroupé. Ce seuil de vitesse tient compte des tendances de la consommation et de la technologie, et il est établi à un niveau approprié afin de réduire au minimum les perturbations à court terme pour les clients finals. Le retrait de l'obligation de fournir des services AHV de gros groupés, lesquels peuvent supporter des vitesses supérieures à 100 Mbps, entrera en vigueur dans le territoire de desserte d'une entreprise titulaire une fois que le tarif associé au service AHV de gros dégroupé sera définitivement approuvé. Pour le moment, les

entreprises titulaires vont respecter les droits acquis des clients actuels des services AHV de gros groupés qui sont en ce moment desservis au-delà du seuil de vitesse.

155. En appui à des solutions de remplacement de gros concurrentielles, les services AHV de gros groupés seront éliminés progressivement pour chaque entreprise titulaire des marchés géographiques où le service dégroupé existe. L'élimination progressive de l'obligation de fournir des services AHV de gros groupés dans un central ou à une tête de ligne donnée ne s'appliquera qu'aux entreprises titulaires qui fournissent un service dégroupé. Afin que les concurrents puissent disposer du temps nécessaire pour négocier des solutions de remplacement appropriées, d'investir dans celles-ci ou d'assurer la migration vers celles-ci, le Conseil estime, qu'une fois la mise en œuvre du service dégroupé, une période d'élimination progressive de trois ans sera appropriée. Il s'attend à ce que les entreprises titulaires continuent à déposer des tarifs pour la mise en œuvre ou la modification de la prestation de services AHV de gros groupés jusqu'à ce que de tels services soient progressivement éliminés au sein de leurs territoires de desserte respectifs.
156. Après la période d'élimination progressive, les entreprises titulaires auront la capacité de continuer à offrir des AHV de gros groupés à des tarifs approuvés, de cesser de fournir le service aux régions où le service AHV de gros dégroupé existe, ou encore, de soumettre une demande d'abstention de la réglementation un an avant la période de transition progressive s'ils souhaitent poursuivre l'offre de service dans un contexte d'abstention de la réglementation. Les conditions du marché associées à la fourniture d'installations de transport appropriées seront évaluées au cours du processus d'abstention.
157. Finalement, afin de favoriser le libre jeu du marché, les entreprises titulaires et les concurrents seront encore autorisés à conclure des ententes hors tarif pour des services AHV de gros, conformément aux exigences de divulgation qui ont été établies dans la politique réglementaire de télécom 2012-359²².
158. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil entreprendra, dans un premier temps, une instance de suivi portant sur la mise en œuvre afin d'examiner les configurations qui conviennent à un service AHV de gros dégroupé, y compris les installations d'accès FTTP, pour les entreprises titulaires qui exercent leurs activités dans les grands marchés de l'Ontario et du Québec. Voici les principaux objectifs de cette instance : évaluation du nombre de demandes prévues, examen des configurations proposées pour les services AHV de gros dégroupés et établissement de celles-ci et établissement de la manière dont les installations d'accès FTTP seront intégrées au service dégroupé. Le Conseil **ordonne** donc à Bell Aliant, à Bell Canada, à Cogeco,

²² Les entreprises titulaires sont par conséquent obligées de verser au dossier public un sommaire général de leurs ententes de services AHV de gros hors tarif qui i) indiquerait l'existence de l'entente négociée; ii) indiquerait si les services AHV de gros groupés faisant l'objet d'une abstention de réglementation ou les services AHV de gros groupés/dégroupés réglementés sont assujettis à l'entente hors tarif, sans préciser les services; iii) identifierait chaque composante du service différente de ce qui est inscrit dans le tarif (si applicable); et iv) indiquerait les raisons expliquant pourquoi l'entente hors tarif s'éloigne du tarif.

au RCP et à Vidéotron de soumettre les configurations à jour pour leur service AHV de gros dégroupé pour leurs territoires de desserte au Québec et en Ontario dans les **30 jours** suivant la date de la présente décision. D'autres détails en lien avec cette instance de suivi sont fournis dans une lettre distincte publiée parallèlement à la présente décision.

159. Le processus de tarification sera amorcé après que les configurations des services AHV de gros dégroupés auront été approuvées par le Conseil. Dans le cadre du processus de tarification, le Conseil examinera les suppléments, les méthodes de recouvrement des coûts et les calendriers de mise en œuvre proposés.
160. Le Conseil s'attend à ce que les entreprises titulaires exerçant des activités dans d'autres territoires établissent des configurations et des plans de mise en œuvre adéquats pour leurs services AHV de gros dégroupés respectifs à une date ultérieure, en fonction de la demande.

Lignes locales dégroupées

161. Les lignes locales dégroupées procurent des voies de transmission entre les locaux d'un utilisateur final et le central d'une ESLT au moyen d'une installation d'accès par fil de cuivre. Ces voies de transmission peuvent être utilisées par les concurrents pour la prestation de services de téléphonie locale et d'accès Internet à des clients des services de résidence et d'affaires.
162. Dans la décision de télécom 97-8, le Conseil a exigé que les ESLT visées dégroupent leurs installations d'accès locales afin de rendre les lignes locales dégroupées accessibles aux entreprises de services locaux concurrentes (ESLC) sous forme de services de gros afin de soutenir la concurrence²³.
163. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a maintenu les obligations existantes imposées aux ESLT visées de fournir des lignes locales dégroupées au motif qu'il n'existait pas, pour les concurrents, de solutions de remplacement de gros viables pour le service et qu'il ne serait pas pratique ou faisable pour eux de reproduire la fonctionnalité de tels services.

Position des parties

164. Les compagnies Bell ont proposé que la fourniture de lignes locales dégroupées de gros pour les tranches tarifaires A et B (en général dans les grands centres urbains canadiens) ne soit plus prescrite et fasse l'objet d'une abstention de la réglementation.
165. Bell Canada a indiqué que la demande de lignes locales dégroupées a fortement diminué depuis 2006 et a estimé qu'il est probable que cette tendance se maintienne.

²³ Dans une lettre datée du 21 septembre 2000, le Conseil a ordonné aux ESLT visées de fournir également les lignes locales dégroupées aux fournisseurs de services LAN aux mêmes tarifs et modalités que ceux offerts aux ESLC.

Bell Canada a également souligné que moins d'un pour cent des clients des services téléphoniques de détail reçoivent les services par l'intermédiaire de lignes locales dégroupées et a fait valoir que les clients disposent de nombreuses solutions de remplacement concurrentielles en matière de service de détail qui ne dépendent pas des lignes locales dégroupées.

166. Bell Canada a déclaré que si le Conseil n'imposait plus la fourniture de lignes locales dégroupées, elle continuerait de les fournir à ses concurrents dans la mesure où elles représentent des sources précieuses de revenus.
167. La STC a argué que les réseaux d'accès des ESLT ont été largement reproduits tant pour le marché de la téléphonie de résidence et d'affaires et que, de ce fait, l'obligation de fournir des lignes locales dégroupées ne se justifiait plus. Elle a indiqué que l'on devrait planifier une abstention de la réglementation des lignes locales dégroupées qui entrerait en vigueur d'ici deux à cinq ans et que le Conseil devrait être ouvert aux demandes de dénormalisation ou à une tarification des lignes locales dégroupées à la valeur du marché.
168. Le Bureau de la concurrence était d'avis que les ESLT visées ne détiennent pas de pouvoir de marché en matière de services filaires résidentiels (téléphonie et Internet) compte tenu des offres de services concurrentielles existant sur ce marché et de l'érosion depuis 2006 de leurs parts de marché en matière de lignes de résidence. Il a souligné que, compte tenu du coût de l'accès obligatoire, le Conseil devrait supprimer la fourniture imposée des lignes locales dégroupées.
169. MTS Allstream a indiqué qu'il existe un besoin continu en matière d'accès obligatoire aux lignes locales dégroupées qui, s'il n'est pas universel, concerne en tout cas le marché de la téléphonie d'affaires. Elle a argué qu'il n'existe aucune solution de remplacement efficace aux lignes locales dégroupées, même dans les zones urbaines.
170. Le CORC était d'avis que l'on devrait continuer à imposer les lignes locales dégroupées dans la mesure où il s'agit de l'unique moyen raisonnable de fournir aux abonnés i) des services téléphoniques filaires traditionnels pour ceux qui ne considèrent pas que la téléphonie par voix sur IP (VoIP) est une solution de remplacement et ii) des services d'accès Internet basse vitesse abordables.
171. Primus a indiqué que les lignes locales dégroupées demeurent un intrant essentiel pour la fourniture de services d'accès Internet et téléphoniques traditionnels et qu'elles devraient continuer à être obligatoires aussi bien dans les zones urbaines que rurales. Elle a soutenu que si le Conseil cessait d'imposer la fourniture de services de gros de lignes locales dégroupées et qu'il décidait de leur abstention de réglementation, les consommateurs se verraient privés de solutions de remplacement concurrentielles pour ce qui est de leurs services téléphoniques et d'accès Internet. Par ailleurs, les clients actuels des concurrents seraient contraints de renoncer à recevoir les services desdits concurrents. L'entreprise a également fait part de ses préoccupations concernant l'équipement dans lequel elle a investi afin d'être en

mesure d'utiliser les lignes locales dégroupées et sur le fait que cet investissement serait perdu si ce service n'était plus obligatoire.

Résultats de l'analyse du Conseil

172. En matière de définition du marché, les lignes locales dégroupées constituent un marché de produit en amont distinct. Si certains services de gros proposent des fonctionnalités identiques, particulièrement certaines installations d'accès par réseau numérique propre aux concurrents (RNC) basse vitesse, la substituabilité desdits services est limitée en raison d'importantes différences de prix.
173. Étant donné que les lignes locales dégroupées sont fournies par les ESLT visées à partir de leur central à des tarifs fixés en fonction de tranches tarifaires²⁴ et sont également utilisées par les concurrents afin de proposer des services locaux, le marché géographique approprié pour les lignes locales dégroupées correspond aux circonscriptions des ESLT visées. À des fins administratives, cependant, le Conseil effectuera son analyse à un niveau moins détaillé en se servant des tranches tarifaires.
174. Enfin, les lignes locales dégroupées sont actuellement utilisées par les concurrents principalement pour la prestation de services téléphoniques locaux et, dans une moindre mesure, pour des services d'accès Internet destinés aussi bien à la clientèle de résidence que d'affaires. Toutefois, la vitesse Internet lorsque l'on utilise les lignes locales dégroupées est limitée en comparaison à celle obtenue grâce aux installations d'accès Internet haute vitesse, ce qui se traduit par une diminution constante, au fil du temps, du nombre de consommateurs accédant à leurs services Internet par l'intermédiaire des lignes locales dégroupées. Par conséquent, le Conseil estime que le marché local des services téléphoniques filaires (marchés des services de résidence ou d'affaires) constitue le principal marché de détail en aval pertinent.

Évaluation du caractère essentiel – Condition relative à l'intrant

175. Selon les renseignements recueillis au cours de cette instance, la demande globale des concurrents en matière de lignes locales dégroupées fournies par toutes les ESLT visées a diminué d'environ 50 % de 2009 à 2013.
176. Actuellement, la grande majorité des lignes locales dégroupées sont fournies dans les circonscriptions des ESLT des tranches tarifaires A, B, C et D dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec. Bien que l'on s'attende à ce que cette tendance à la baisse de la demande de lignes locales dégroupées se poursuive, les lignes locales dégroupées continuent dans ces zones à être un intrant permettant aux concurrents de fournir des services de

²⁴ Une tranche tarifaire consiste en un groupe de circonscriptions ou de centres de commutation possédant des caractéristiques similaires telles que le nombre de lignes ou la longueur de celles-ci. Si les critères appliqués pour classer les circonscriptions en tranches sont uniformes à l'échelle du pays, les tarifs des tranches peuvent varier en fonction des ESLT visées ou des régions au sein des territoires de desserte de celles-ci.

télécommunication vocale destinés aux marchés en aval des services locaux filaires de résidence et d'affaires.

177. En ce qui concerne les circonscriptions des ESLT des tranches tarifaires E, F et G dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec, les lignes locales dégroupées ne sont généralement pas utilisées par les concurrents pour la prestation de services de télécommunication vocale destinés aux marchés en aval des services locaux filaires de résidence et d'affaires.
178. Enfin, il y a peu ou pas de demande de lignes locales dégroupées dans les circonscriptions des ESLT de l'ensemble des tranches tarifaires dans les provinces de l'Atlantique, du Manitoba et de la Saskatchewan et on ne prévoit pas d'évolution à l'avenir.
179. Par conséquent, les lignes locales dégroupées i) satisfont à la condition relative à l'intrant de l'évaluation du caractère essentiel pour les circonscriptions des tranches tarifaires A, B, C et D dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec; ii) ne satisfont pas à la condition relative à l'intrant de l'évaluation du caractère essentiel pour les circonscriptions des tranches tarifaires E, F et G dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec; iii) ne satisfont pas à la condition relative à l'intrant de l'évaluation du caractère essentiel pour l'ensemble des tranches tarifaires dans les provinces de l'Atlantique, du Manitoba et de la Saskatchewan.

Évaluation du caractère essentiel – Condition relative à la concurrence

180. Comme il a été mentionné précédemment, les lignes locales dégroupées ne sont accessibles qu'à partir du central des ESLT visées et sont donc, de fait, contrôlées par ces entreprises. Si d'autres services de gros fournissent des fonctionnalités similaires, tels que les services RNC basse vitesse, ils ne constituent pas des solutions de remplacement satisfaisantes aux lignes locales dégroupées pour la raison indiquée ci-dessus. Par conséquent, les ESLT visées possèdent un pouvoir de marché en amont pour ce qui est de la fourniture des lignes locales dégroupées.
181. Dans son examen de la question visant à établir si la suppression de l'accès imposé aux lignes locales dégroupées serait susceptible d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence, le Conseil doit tenir compte des principaux marchés en aval pertinents en matière de lignes locales dégroupées qui sont, comme il a été mentionné précédemment, les marchés locaux de détail des services téléphoniques filaires de résidence et d'affaires. Les conclusions du Conseil en la matière s'appliqueraient, cependant, à d'autres services de détail en aval tels que les services d'accès Internet.
182. Comme il est indiqué ci-dessus, la grande majorité des lignes locales dégroupées sont fournies dans les circonscriptions des ESLT visées des tranches tarifaires A, B, C et D dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec. Toutefois, les abonnés qui ont actuellement recours aux lignes locales dégroupées afin d'accéder aux services téléphoniques locaux dans ces

circonscriptions représentent un très petit pourcentage du nombre total d'abonnés à ces services de résidence et d'affaires. En outre, comme il a été mentionné précédemment, la tendance en ce qui concerne l'utilisation des lignes locales dégroupées diminue progressivement au fil des ans. Par conséquent, la suppression de l'accès imposé aux lignes locales dégroupées dans ces circonscriptions n'aurait pas d'incidence notable aujourd'hui et à l'avenir sur la concurrence en matière de services téléphoniques locaux de résidence ou d'affaires.

183. En ce qui concerne les circonscriptions des ESLT des tranches tarifaires E, F et G dans les provinces de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, de l'Ontario et du Québec ainsi que les circonscriptions de l'ensemble des tranches tarifaires dans les provinces de l'Atlantique, du Manitoba et de la Saskatchewan, la suppression de l'accès imposé aux lignes locales dégroupées n'aurait pas d'effet important, aujourd'hui et à l'avenir, sur la concurrence en matière de services téléphoniques locaux dans ces circonscriptions en raison de l'état de la demande pour ces services.
184. Si l'accès imposé aux lignes locales dégroupées devait être supprimé, les ESLT visées pourraient choisir de continuer à fournir l'accès à ses services aux concurrents compte tenu de leurs activités établies et des analyses de rentabilisation connexes. Néanmoins, certains abonnés à des services téléphoniques locaux auprès de concurrents ayant recours aux lignes locales dégroupées pourraient devoir changer de fournisseurs de services locaux si les ESLT visées en arrêtaient la fourniture. Dans ce cas, les abonnés auraient généralement toujours accès à plusieurs offres de services de remplacement, notamment les services téléphoniques sans fil qui sont largement répandus au Canada et qui sont de plus en plus utilisés comme solution de remplacement aux services téléphoniques filaires locaux.
185. Compte tenu de ce qui précède, les lignes locales dégroupées ne satisfont pas à la condition relative à la concurrence de l'évaluation du caractère essentiel étant donné que la suppression de l'accès imposé aux lignes locales dégroupées ne devrait probablement pas empêcher ou diminuer grandement la concurrence dans les marchés de détail des services téléphoniques filaires locaux de résidence ou d'affaires peu importe la circonscription ou le territoire de desserte des ESLT visées.

Évaluation du caractère essentiel – Condition relative à la reproductibilité

186. Afin de reproduire les fonctionnalités des lignes locales dégroupées, les concurrents devraient reproduire à grande échelle le réseau d'accès local des ESLT visées. De plus, il existe des obstacles à cette reproduction tels que l'obtention de capitaux importants et de droits de passage, la résolution de problèmes en matière de construction (p. ex. creusage de tranchées et délais) ou dans le cas des technologies sans fil, l'obtention d'un spectre de fréquences sans fil et l'accès aux antennes. Enfin, il existe des technologies de remplacement qui permettent la prestation de services téléphoniques locaux (p. ex. technologies du câble, sans-fil et VoIP).
187. Par conséquent, les lignes locales dégroupées satisfont à la condition relative à la reproductibilité de l'évaluation du caractère essentiel dans la mesure où il n'est pas

pratique ou réalisable pour les concurrents de reproduire les fonctionnalités des lignes locales dégroupées.

Application de la prescription – Considérations stratégiques

188. L'incidence sur l'investissement et l'innovation qu'aurait la suppression de la prescription de la fourniture de l'accès aux lignes locales dégroupées est une importante considération stratégique relativement à la question de la fourniture obligatoire des lignes locales dégroupées. La décision de ne plus imposer la fourniture des lignes locales dégroupées pourrait favoriser l'adoption par les consommateurs de services évolués ou nouveaux. Par exemple, les concurrents qui font passer leurs utilisateurs finals des services d'accès Internet de détail fournis par l'intermédiaire de lignes locales dégroupées à des services d'accès Internet fournis grâce aux services AHV de gros permettraient à leurs utilisateurs finals d'accéder à de nouveaux contenus ou applications qui étaient auparavant inaccessibles.
189. D'autre part, la fourniture de lignes locales dégroupées a entraîné un certain niveau d'investissement de la part des concurrents qui se sont co-implantés dans les centraux des ESLT visées et une partie de cet investissement pourrait être perdue si une décision concluant à ne pas les prescrire était rendue. Toutefois, l'adoption d'une période de transition adéquate pour l'élimination progressive des lignes locales dégroupées fournirait aux concurrents suffisamment de temps pour examiner leurs exigences actuelles en matière d'approvisionnement et prévoir d'autres dispositions, au besoin. Dans ce contexte, une période d'élimination progressive des lignes locales dégroupées de trois ans serait appropriée.

Conclusion

190. Compte tenu de ce qui précède, les lignes locales dégroupées ne satisfont pas à l'ensemble des trois conditions de l'évaluation du caractère essentiel à l'échelle du pays et il n'existe pas de raisons stratégiques valables justifiant la nécessité de continuer à imposer la fourniture de ces installations. Par conséquent, les lignes locales dégroupées ne sont pas essentielles et leur fourniture n'est plus imposée. Le Conseil n'exige plus qu'elles soient fournies par les ESLT faisant l'objet de la présente décision, sous réserve de l'application de la période d'élimination progressive examinée ci-dessous. Pendant cette période de transition, l'obligation de fournir les lignes locales dégroupées demeure en vigueur.

Mise en œuvre de la décision sur la prescription

191. Comme indiqué ci-dessus, la mise en place d'une période d'élimination progressive associée à l'obligation de fournir des lignes locales dégroupées permettrait d'accorder suffisamment de temps aux concurrents pour réexaminer leurs exigences relatives à l'approvisionnement actuelles et prendre d'autres dispositions, au besoin. La période de transition aiderait aussi à atténuer tout effet que le retrait de l'obligation de fournir des lignes locales dégroupées pourrait avoir sur certains utilisateurs finals.

192. La mise en place d'une période d'élimination progressive de trois ans, à partir de la date de la présente décision, accorderait aux concurrents un délai raisonnable pour examiner leurs exigences relatives à l'approvisionnement et prendre des mesures appropriées. Cependant, dans les circonscriptions où une ESLT faisant l'objet de la présente décision n'a pas actuellement de clients de service de lignes locales dégroupées, aucune période d'élimination progressive n'est nécessaire, étant donné que les préoccupations relevées ci-dessus ne s'appliquent pas.
193. Par conséquent, une période d'élimination progressive de trois ans en ce qui concerne l'obligation existante de fournir des lignes locales dégroupées est mise en place pour ces circonscriptions où il existe une demande actuelle pour ce service. La période d'élimination progressive entre en vigueur à partir de la date de la présente décision.
194. Bien que les compagnies Bell aient proposé que le Conseil s'abstienne de réglementer les lignes locales dégroupées, elles n'ont pas fourni de justification de la raison pour laquelle la portée de l'abstention demandée était conforme à l'article 34 de la *Loi*. Étant donné le manque d'éléments de preuve dans l'instance pour appuyer les conclusions de fait nécessaires pour justifier l'abstention applicable au service à l'heure actuelle, les lignes locales dégroupées doivent toujours être offertes dans les circonscriptions où il y a une demande, selon les tarifs approuvés par le Conseil pendant au moins la période d'élimination progressive de trois ans. Cependant, les lignes locales dégroupées doivent faire l'objet d'une abstention de réglementation dans les circonscriptions où il n'y a pas de demande actuelle.
195. Dans les circonscriptions où aucune ligne locale dégroupée n'est mise en service, l'abstention concernant la fourniture de ces lignes serait conforme aux objectifs de la politique établis à l'article 7 de la *Loi* et aux Instructions. Les ESLT visées peuvent choisir de rendre disponibles les lignes locales dégroupées ou de cesser de les fournir.
196. Conformément au paragraphe 34(1) de la *Loi*, le Conseil peut s'abstenir de réglementer s'il juge que cette abstention est conforme aux objectifs de la politique énoncés dans l'article 7 de la *Loi*. Lorsqu'il n'y a pas de demande actuelle pour les lignes locales dégroupées, le Conseil conclut, comme question de fait, que s'abstenir dans la mesure précisée ci-dessous en ce qui concerne la réglementation des lignes locales dégroupées serait conforme aux objectifs de la politique énoncés aux alinéas 7f) et 7g) de la *Loi* ainsi qu'aux Instructions.
197. En ce qui concerne le paragraphe 34(3) de la *Loi*, le Conseil, en tirant ses conclusions, a constaté que la demande en matière de lignes locales dégroupées diminue et que cette tendance devrait se poursuivre au fil du temps. Par conséquent, à défaut de demande actuelle en matière de lignes locales dégroupées, l'abstention n'est pas susceptible de nuire indûment à l'établissement ni au maintien d'un marché concurrentiel.

198. Conformément au paragraphe 34(4) de la *Loi*, le Conseil déclare qu'à compter de la date de la présente décision, les articles 25, 29 et 31 ainsi que les paragraphes 27(1), 27(5) et 27(6) de la *Loi* ne s'appliqueront pas aux circonscriptions où il n'y a pas de demande en matière de lignes locales dégroupées. Toutefois, les paragraphes 27(2) et 27(4) de la *Loi* doivent être conservés pour traiter les questions de discrimination injuste ou de préférence indue.
199. Comme il a été indiqué ci-dessus, dans les circonscriptions où il y a une demande en lignes locales dégroupées en date de la présente décision, les services seront toujours disponibles au cours de la période d'élimination progressive de trois ans.
200. Si une ESLT envisage de continuer à rendre disponibles les lignes locales dégroupées dans les circonscriptions concernées après la fin de la période d'élimination progressive, l'ESLT peut choisir de présenter une demande d'abstention concernant la fourniture de ses lignes locales dégroupées. De telles demandes ne doivent pas être présentées plus tôt qu'un an avant la fin de la période d'élimination progressive. Les ESLT visées sont encouragées à définir un cadre analytique ou un « essai » que le Conseil pourrait utiliser pour évaluer l'abstention de manière efficace sur le plan administratif, et doivent justifier pourquoi leur demande n'aurait pas d'incidence sur les décisions d'abstention locale que le Conseil a auparavant prises en fonction de la disponibilité des lignes locales dégroupées.
201. Si, toutefois, l'objectif d'une ESLT est de mettre fin à la disponibilité des lignes locales dégroupées, elle devra alors fournir un avis écrit aux clients existants et au Conseil, et ce, un an avant la fin de la période d'élimination progressive. Cet avis doit comprendre les renseignements sur les circonscriptions spécifiques, la date à laquelle les lignes locales dégroupées ne seront plus disponibles dans ces circonscriptions, et toute autre entente éventuelle dont l'ESLT peut avoir convenu avec les clients des services de gros. Comme susmentionné, les ESLT visées devront justifier pourquoi la cessation de l'offre des lignes locales dégroupées n'aurait pas d'incidence sur les décisions d'abstention locale que le Conseil a prises auparavant en fonction de la disponibilité des lignes locales dégroupées.
202. Les ESLT visées doivent déposer des demandes de tarif à jour indiquant les circonscriptions qui continueront de supporter les lignes locales dégroupées durant la période d'élimination progressive, ce qui est conforme aux conclusions susmentionnées. Ces tarifs doivent être déposés dans les **30 jours** suivant la date de la présente décision.

Services Ethernet et RNC haute vitesse

203. Les services Ethernet et RNC haute vitesse de gros sont généralement utilisés par les concurrents pour fournir des services de voix et de données aux moyennes et grandes entreprises ou pour relier de petits réseaux dans plusieurs emplacements à un seul grand réseau. L'accès aux services RNC désigne le raccordement de l'emplacement

d'un client au central d'une ESLT tandis que le transport désigne le raccordement des centraux des ESLT.

204. Dans la décision de télécom 2008-17, le Conseil a évalué le caractère essentiel des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros, en mettant l'accent sur la possibilité de reproduire ou non les services. Étant donné l'incidence élevée de l'auto-provisionnement des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros par les concurrents et l'opinion selon laquelle une concurrence s'exerçait dans le marché en amont pour de telles installations, le Conseil a conclu que de tels services n'étaient pas essentiels, et que l'accès à ces services rendu obligatoire par le Conseil serait éliminé progressivement au cours d'une période de transition, après laquelle les services feraient l'objet d'une abstention. En 2013, la fourniture des services Ethernet et RNC haute vitesse n'était plus obligatoire et les services faisaient l'objet d'une abstention de la réglementation des tarifs.

Position des parties

205. Le CORC et MTS Allstream ont soutenu que la fourniture des services Ethernet de gros devrait être prescrite, indiquant que la décision du Conseil de ne plus la prescrire et de s'abstenir de réglementer ces services était prématurée et devrait être annulée. Le CORC et MTS Allstream ont indiqué avoir subi d'importantes hausses de tarif depuis que ces décisions ont pris effet, ce qui démontre, selon eux, que les ESLT visées avaient un pouvoir de marché dans la fourniture de ces services. De plus, ils ont douté de la reproductibilité des services Ethernet de gros, étant donné la présence de marchés géographiques où il n'existe pas d'autres installations d'accès qui sont branchées au réseau d'une ESLT. Finalement, ils ont soutenu qu'il y aurait une incidence négative sur la concurrence dans le marché des services d'affaires si l'abstention de la réglementation des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros était maintenue et si la fourniture de ces services de gros n'était pas obligatoire.

206. MTS Allstream a reconnu qu'elle a récemment conclu des ententes négociées de services Ethernet de gros avec diverses ESLT; toutefois, elle a estimé qu'une solution plus permanente était nécessaire. Par conséquent, MTS Allstream a proposé que le Conseil ordonne aux ESLT de fournir des services Ethernet de gros, y compris leurs installations d'accès, de métro et de transport régional, sous réserve de négociations commerciales appuyées par le processus de règlement des différends du Conseil.

207. Le CORC a estimé que les services RNC haute vitesse de gros étaient soumis à des conditions semblables à celles auxquelles sont soumis les services Ethernet de gros et que, par conséquent, ils devraient être réglementés de nouveau et que leur fourniture devrait être prescrite. Toutefois, selon MTS Allstream, étant donné que les services RNC haute vitesse de gros sont basés sur une technologie existante, il ne serait pas utile d'en prescrire la fourniture.

208. Les compagnies Bell ont soutenu qu'aucune partie n'a présenté de preuves selon lesquelles les marchés de détail associés aux services Ethernet et RNC haute vitesse

de gros ne sont pas concurrentiels, ou l'abstention de la réglementation de ces services de gros a eu un effet négatif sur ces marchés de détail.

209. Les compagnies Bell ont soutenu que, depuis le retrait de l'obligation de fournir des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros et l'abstention de la réglementation de ces services par le Conseil, on a observé une reproduction importante des autres installations de remplacement pertinentes dans toutes les régions du pays. À cet égard, elles ont indiqué que les installations des concurrents peuvent maintenant desservir un nombre d'immeubles comparable à celui que desservent les ESLT visées.
210. Les compagnies Bell ont également soutenu que les solutions concurrentielles Ethernet de détail de bout en bout pourraient être assemblées par les concurrents, en utilisant i) un service d'accès Ethernet de détail tarifé, ii) un service de transport faisant l'objet d'une abstention achetée auprès des entreprises titulaires ou des concurrents, au cas par cas, iii) des ententes générales négociées, et iv) du transport déployé par les concurrents eux-mêmes. Elles ont soutenu que la capacité des concurrents à assembler des solutions a effectivement limité tout pouvoir potentiel sur le marché en amont par l'entreprise titulaire.
211. Les autres ESLT et les câblodistributeurs ont généralement convenu que la fourniture des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros devrait toujours être non obligatoire et devrait faire l'objet d'une abstention de la réglementation. Ils ont soutenu que ces services peuvent être largement reproduits et disponibles, et que la concurrence dans les marchés de services d'affaires de détail n'a pas diminué depuis le retrait de l'obligation de fournir ces services et l'octroi de l'abstention par le Conseil.

Résultats de l'analyse du Conseil

212. Bien que les parties aient soulevé certains problèmes concernant la fourniture des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros, par exemple au sujet des tarifs, ces parties n'ont pas fourni de précisions sur comment, dans la mesure du possible, ces problèmes ont eu une incidence sur les marchés de détail en aval connexes. À cet égard, ni le CORC ni MTS Allstream n'ont fourni de preuves irréfutables pour démontrer l'existence de préoccupations légitimes en ce qui concerne la viabilité de la concurrence dans les marchés de détail en aval associés aux services Ethernet et RNC haute vitesse de gros.
213. Les marchés des services d'affaires de détail²⁵ sont concurrentiels, étant donné les modifications des parts de marché de détail, l'expansion du choix concurrentiel et les

²⁵ Les marchés des services de données d'affaires de détail comprennent des services comme le circuit de protocole d'initiation de session (SIP) qui utilise la téléphonie par voix sur IP pour faciliter la connexion d'un autocommutateur privé (PBX) aux services Internet et du réseau privé virtuel (RPV) [qui comprend un réseau privé dans un réseau public], qui peuvent être offerts en utilisant diverses installations de transport et d'accès haute vitesse comme les services Ethernet et RNC haute vitesse.

revenus de détail généralement stables²⁶, tous étant des signes de concurrence durable.

214. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil n'est pas persuadé qu'il serait approprié d'annuler sa décision de retirer l'obligation de fournir des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros et d'octroyer l'abstention en ce qui concerne la fourniture de ces services. Par conséquent, le statut réglementaire des services Ethernet et RNC haute vitesse de gros restera inchangé.

Autres services de gros

215. La question relative au statut réglementaire des divers autres services de gros a été soulevée au cours de l'instance, et diverses parties ont appuyé ou non les modifications proposées quant aux services de gros suivants :

- service d'accès RNC basse vitesse²⁷;
- transport et multiplexage RNC²⁸;
- transit local et transport du service régional (SR)²⁹;
- service d'accès sans fil³⁰;

²⁶ Par exemple, le *Rapport de surveillance des communications* de 2014 du Conseil indique que les revenus provenant des services de données de détail utilisant le protocole Ethernet stagnent depuis 2009.

²⁷ Le service d'accès RNC basse vitesse offre une voie d'accès numérique dédiée entre le central des ESLT et les locaux des clients, et permet aux concurrents de fournir des services locaux de voix et de données à la clientèle d'affaires, généralement les petites et moyennes entreprises.

²⁸ Les installations de transport RNC fournissent des voies de transport numériques dédiées entre le central des ESLT, alors que le multiplexage RNC permet que de nombreux signaux soient acheminés vers une seule installation d'accès RNC.

²⁹ Le transit local permet aux ESLC d'acheminer des appels aux clients des autres ESLC dans la zone de SR, la région d'interconnexion locale (RIL), toute circonscription dans la zone de SR ou toute circonscription dans la RIL. Le transport du SR permet aux ESLC d'acheminer des appels aux clients des ESLT dans la zone de SR, élargissant ainsi la zone visée par un accord d'interconnexion.

³⁰ Le service d'accès sans fil fournit à titre optionnel à une entreprise de services sans fil un moyen d'interconnecter son réseau à une entreprise de services locaux (ESL) de façon à ce que les utilisateurs finals de l'entreprise de services sans fil puissent faire des appels vers des utilisateurs finals de l'ESL et les autres entités connectées au réseau de l'ESL et en recevoir.

- services associés à l'égalité d'accès, ainsi qu'à la facturation et au recouvrement³¹;
- autres services d'interconnexion³²;
- services de co-implantation³³;
- fibre noire³⁴;
- services associés à la télévision par IP (IPTV)³⁵.

216. Cependant, les parties n'ont pas fourni suffisamment de preuves lors de la présente instance pour permettre une application utile de l'évaluation du caractère essentiel pour ces autres services de gros, afin de justifier une modification de leur statut réglementaire existant. Dans le cas des services de gros nouveaux ou faisant l'objet d'une abstention, les parties n'ont pas fourni de preuves d'un problème à l'échelle du marché de détail afin de démontrer que l'intervention à l'échelle du marché de gros peut être justifiée. En l'absence de preuves, le Conseil n'est pas persuadé qu'il serait approprié de revoir, ou d'examiner pour la première fois, l'obligation de la fourniture de tels services de gros.

³¹ Les services associés à l'égalité d'accès permettent aux consommateurs d'accéder sans interruption aux fournisseurs de services interurbains concurrentiels de la même manière qu'ils seraient en mesure d'accéder aux services interurbains fournis par l'ESLT qui les dessert, p. ex. en composant le 0 ou le 1 et un numéro de téléphone à dix chiffres. Les services associés à la facturation et au recouvrement permettent, par exemple, aux fournisseurs de services interurbains d'inclure sur les factures de téléphone de l'ESLT, les frais pour les services interurbains qu'ils fournissent au client final de l'ESLT, permettant ainsi aux consommateurs de recevoir une facture à la fin du mois.

³² Ces services comprennent la capacité de transmission du numéro demandé (qui est un service d'accès qui transmet un numéro sans frais composé par le demandeur aux installations locales commutées de l'abonné d'un autre fournisseur de services interurbains); service d'accès à la transférabilité réseau (qui fournit l'équipement et les installations de central nécessaires pour l'interconnexion d'un service de transférabilité réseau fourni par le client au réseau téléphonique public commuté [RTPC] de l'ESLT); service d'accès à la téléphonie Internet (qui fournit l'équipement et les installations de central nécessaires pour l'interconnexion de service téléphonique d'un fournisseur d'accès Internet avec le RTPC de l'ESLT).

³³ Les services de co-implantation offrent au concurrent un accès à certains espaces de central de l'ESLT, à l'électricité associée et à la climatisation, ainsi que l'utilisation connexe afin d'interconnecter les installations de réseaux de l'ESLT ou d'accéder aux composantes réseau dégroupées de l'ESLT.

³⁴ La fibre noire fait référence à l'infrastructure de fibres optiques, comme les câbles, qui est actuellement en place, mais qui n'est pas utilisée par une ESLT.

³⁵ Ces services comprennent des réseaux locaux virtuels (qui représentent un groupe logique de postes de travail, serveurs, et dispositifs réseau qui semblent être sur le même réseau local malgré leur répartition géographique); multidiffusion (qui est une technologie utilisée pour la livraison efficace simultanée de renseignements par un réseau à un groupe d'utilisateurs finals. Une seule copie des renseignements est présentée dans le réseau à partir d'une source, et le réseau reproduit des copies pour ceux qui ont demandé les renseignements); mise en cache (qui permet le téléchargement de vidéos dans les serveurs antémémoires au cours des périodes hors pointe et la réception directe pour les clients à partir de ces serveurs sur demande, afin de réduire les coûts de diffusion du même contenu vidéo à de nombreux clients).

217. Par conséquent, le statut réglementaire des autres services de gros indiqués dans cette section demeure inchangé.

Approche en matière de tarification des services de gros

218. L'approche du Conseil en matière de tarification des services de gros repose sur l'utilisation de coûts différentiels auxquels vient s'ajouter un supplément approuvé en vue d'établir la tarification adéquate. Conformément à l'approche du Conseil, les coûts propres aux entreprises sont généralement utilisés pour le calcul des coûts qui sont mesurés par les coûts différentiels prévisionnels découlant de la prestation de ce service de gros.

219. Les suppléments visent à recouvrer les frais fixes et communs de l'entreprise. Toutefois, les suppléments ont évolué au fil du temps en fonction d'un certain nombre de facteurs tels que le caractère essentiel du service de gros ainsi que l'existence d'un risque supplémentaire pour les investissements dans le réseau au cas où le service de gros serait rendu obligatoire (aussi appelé « prime de risque »).

220. Les entreprises titulaires sont tenues de fournir des renseignements sur les coûts justifiant leur proposition de tarif pour tout nouveau service de gros ou lorsqu'elles souhaitent modifier le tarif approuvé d'un service de gros particulier ou si le Conseil estime que le tarif d'un service de gros particulier devrait être réexaminé.

Position des parties

221. Le RCP a contesté l'efficacité des coûts différentiels faisant valoir que la méthode était extrêmement complexe, manquait de transparence et aboutissait à des tarifs qui ne permettaient pas toujours aux entreprises titulaires de recouvrer leurs coûts. Par conséquent, le RCP a proposé que les tarifs des services AHV de gros soient établis en fonction du prix de détail du service d'accès Internet moins les frais que l'entreprise titulaire n'a pas à engager lorsqu'il traite avec un client de gros plutôt qu'avec un utilisateur final (également appelé principe du « tarif de détail réduit »). Il a argué que le principe du tarif de détail réduit serait facile à mettre en œuvre, garantirait que les entreprises titulaires récupèrent les coûts engagés et maintiendrait les incitations à investir dans les réseaux pour les entreprises titulaires.

222. La plupart des autres parties, cependant, ont estimé que le principe du tarif de détail réduit ne serait pas approprié à la tarification des services de gros, car i) les prix de détail changent fréquemment; ii) il est difficile d'évaluer les prix de détail lorsque les services sont proposés sous la forme de forfaits; iii) l'estimation des coûts économisés lors de la prestation d'un service à un client de gros peut être aussi discutable que l'approche de l'établissement des coûts différentiels.

223. Le CORC a proposé que le Conseil adopte une approche de l'établissement des coûts différentiels modifiée fondée sur l'utilisation d'un « modèle du concurrent efficace ». Selon cette approche, un modèle d'établissement des coûts unique serait conçu pour les ESLT visées et un autre serait élaboré pour les câblodistributeurs pour chaque service de gros plutôt que d'utiliser les coûts actuels propres aux

entreprises. Ce modèle d'établissement des coûts serait ensuite utilisé pour fixer les tarifs de gros.

224. Les entreprises titulaires se sont opposées cependant à la proposition du CORC déclarant qu'un modèle d'établissement des coûts unique ne serait pas approprié compte tenu des différentes conditions d'exploitation existantes entre les différentes entreprises, notamment les différences de conception de réseau, le matériel spécifique utilisé et les opérations.
225. Contrairement aux approches proposées axées sur « le tarif de détail réduit » ou sur le « modèle du concurrent efficace », de nombreuses parties étaient d'avis que les tarifs des services de gros doivent être liés aux coûts propres aux entreprises et estiment donc que l'approche de l'établissement des coûts différentiels demeure la meilleure méthode.
226. En ce qui concerne les suppléments, le CORC a indiqué que les coûts fixes et communs qui doivent être récupérés grâce à eux ont diminué de manière sensible depuis le dernier examen du Conseil et estime que le moment est venu de les réévaluer. Il a proposé également que, si une prime de risque est accordée aux services fournis par l'intermédiaire des réseaux de la prochaine génération, tels que ceux déployés au moyen d'installations d'accès FTTP, cette prime soit reflétée dans le coût du capital de l'entreprise titulaire plutôt que d'être ajoutée au supplément à titre de prime.
227. En général, les entreprises titulaires se sont opposées aux propositions du CORC en matière de supplément et ont indiqué qu'un examen des coûts fixes et communs nécessiterait un temps et des efforts considérables et exigerait une instance séparée. Par ailleurs, les ESLT ont souligné que la pratique du Conseil consistant à accorder une prime de risque afin de tenir compte du risque inhérent aux réseaux de la prochaine génération était appropriée et devait être maintenue. Elles ont ajouté qu'un tel risque était mieux pris en compte dans le supplément plutôt qu'en tant que composante du coût du capital. Les câblodistributeurs ont indiqué que si une prime de risque était incluse dans les suppléments aux services de gros fournis par les ESLT visées, alors une prime équivalente devrait être ajoutée au supplément concernant les services de gros que les câblodistributeurs fournissent.
228. Outre les questions relatives à la tarification susmentionnée, les compagnies Bell ont fait plusieurs propositions visant à rationaliser le fardeau réglementaire associé à la tarification de certains services de gros.
229. Tout d'abord, les compagnies Bell ont proposé que le Conseil adopte une approche d'exonération « pour les petits services » qui s'appliquerait à certains services de gros prescrits. Selon cette approche, il serait à la discrétion du Conseil de renoncer à l'exigence du dépôt des études de coûts par les services de gros dont la demande et les revenus sont limités.

230. Deuxièmement, les compagnies Bell ont proposé que le dépôt d'une étude de coûts ne soit pas exigé lorsque la période d'étude incluse dans la soumission d'une précédente étude de coûts associée au service n'est pas terminée. Si des questions concernant les tarifs ou les coûts de ce service ou d'un service similaire se posaient, le Conseil se fierait à l'étude de coûts précédemment soumise pour prendre une décision éclairée.
231. Enfin, les compagnies Bell ont proposé que les tarifs de certains services de gros traditionnels (qu'elles définissent comme étant les lignes locales dégroupées, les services LAN traditionnels et les services d'accès RNC basse vitesse) ne soient pas réduits, même s'il est démontré que les coûts ont diminué, et ce, afin de décourager les utilisateurs finals de conserver ces installations traditionnelles plutôt que d'adopter des services fournis par les réseaux de la prochaine génération. Elles ont cependant proposé que les entreprises titulaires restent autorisées à augmenter les tarifs de ces services si elles peuvent démontrer que les coûts ont augmenté.
232. Aucune partie ne s'est expressément opposée aux deux premières propositions des compagnies Bell, mais le CORC, MTS Allstream et Primus se sont opposés à la proposition concernant les services traditionnels. De façon générale, les oppositions étaient fondées sur le point de vue voulant que pour être jugés justes et raisonnables, les tarifs des services de gros devaient reposer sur les coûts actuels.

Résultats de l'analyse du Conseil

233. Aucune partie n'a fourni de preuves irréfutables justifiant que l'on s'écarte de l'approche de l'établissement des coûts différentiels actuelle ou démontrant que les approches axées sur « le tarif de détail réduit » ou sur le « modèle du concurrent efficace » constitueraient de meilleurs choix.
234. Tout d'abord, aucun élément de preuve n'a été apporté tendant à démontrer que l'approche de l'établissement des coûts différentiels aboutissait à des tarifs qui n'étaient ni justes ni raisonnables. De plus, aucun élément de preuve n'a été apporté tendant à démontrer que l'élaboration de nouvelles approches d'établissement des coûts améliorerait l'efficacité réglementaire dans la mesure où les deux approches proposées comprennent l'évaluation d'éléments de coûts controversés qui feraient l'objet d'examen et de débats importants. Enfin, l'adoption et la mise en œuvre des nouvelles approches d'établissement de prix proposées par le CORC et le RCP exigeraient d'importantes instances de suivi qui engendreraient, de façon inappropriée, de l'incertitude dans les divers marchés.
235. Par conséquent, l'approche existante d'établissement des coûts différentiels propres à l'entreprise demeure le fondement le plus approprié pour l'établissement des tarifs des services de gros prescrits. Malgré cette conclusion, le Conseil pourra adopter d'autres approches d'établissement des coûts, s'il y a lieu et au cas par cas, en vue d'améliorer l'efficacité réglementaire ou de promouvoir certains objectifs stratégiques.

236. En ce qui concerne les suppléments, si les parties ont soulevé des préoccupations légitimes concernant la nécessité de revoir certaines politiques en matière de supplément, le dossier de la présente instance est insuffisant et ne permet pas de donner suite à des préoccupations précises. Un réexamen des politiques relatives aux suppléments, notamment une étude des coûts fixes et communs et des primes de risque demanderait au Conseil et aux parties concernées beaucoup de temps et des efforts considérables. Par conséquent, il n'est pas approprié, à l'heure actuelle, de modifier son approche en matière de suppléments.
237. L'ensemble des suppléments en vigueur aux services de gros imposés demeurera donc inchangé du fait de la présente instance et l'établissement de tout nouveau supplément pour les services de gros sera déterminé au par cas.
238. En ce qui concerne les propositions de rationalisation des compagnies Bell, le Conseil appuie en général de telles initiatives tant qu'elles préservent l'intégrité des coûts établis. Dans ce contexte, le Conseil est disposé à adopter une approche de exonération « pour les petits services » s'appliquant aux services de gros. Toutefois, à l'heure actuelle, le Conseil n'est pas en mesure d'approuver cette initiative dans la mesure où des renseignements supplémentaires sont nécessaires, notamment les fondements d'après lesquels il peut garantir que les tarifs des services faisant l'objet de cette exonération seraient jugés justes et raisonnables³⁶.
239. À l'inverse, la proposition des compagnies Bell d'avoir recours à la longueur de la période d'étude pour définir la nécessité de déposer une nouvelle étude de coûts aurait pour effet de réduire de manière excessive la marge de manœuvre du Conseil pour ce qui est de prendre en compte les effets des changements de circonstances sur les coûts des services de gros, ce qui pourrait restreindre sa capacité à garantir que les tarifs demeurent justes et raisonnables. Par conséquent, le Conseil **rejette** la proposition des compagnies Bell.
240. En ce qui concerne la proposition des compagnies Bell en matière de services de gros traditionnels, l'adoption de cette proposition permettrait d'alléger le fardeau réglementaire lié aux dépôts d'études de coûts sans pour autant restreindre la capacité du Conseil à trouver des tarifs justes et raisonnables. Cependant, la proposition de gel des tarifs des services de gros traditionnels devrait s'appliquer aussi bien aux augmentations qu'aux diminutions de coûts afin de concilier les intérêts des entreprises titulaires et des concurrents.
241. Par conséquent, le Conseil détermine que les tarifs des services de gros traditionnels définis comme comprenant les lignes locales dégroupées, les services LAN qui ne sont pas fournis par un réseau en cuivre ou un réseau hybride fibre optique-cuivre de la prochaine génération tels que la fibre optique jusqu'aux nœuds (FTTN), les

³⁶ Par exemple, une approche d'exonération pour les petits services relative à l'analyse des coûts s'applique actuellement aux services de détail, le caractère juste et raisonnable de celle-ci étant largement déterminé par le fait que les tarifs connexes ont été directement négociés entre les parties concernées.

services d'accès RNC basse vitesse (c.-à-d. accès RNC aux vitesses DS-0 et DS-1)³⁷, qui sont fournis par les entreprises titulaires sont gelés aux niveaux des tarifs actuels³⁸, à compter de la date de la présente décision. À la suite de la présente décision, les tarifs temporaires des services désignés deviennent définitifs. Les entreprises titulaires doivent déposer leurs tarifs dans les **30 jours** suivant la date de la présente décision afin de tenir compte de cette conclusion. Une liste complète des services faisant l'objet de la présente décision est fournie en annexe à la présente décision.

Autres questions portant sur les services de gros

Équivalence des intrants

242. Le CORC et Primus ont proposé la mise en œuvre d'un régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros afin que tout service de gros proposé par une entreprise titulaire à un concurrent le soit au même tarif, avec la même qualité, les mêmes modalités et le même calendrier et en ayant recours aux mêmes systèmes et processus que s'il était offert au secteur des activités de détail de l'entreprise titulaire par son secteur des activités de gros. En outre, la prestation dudit service de gros entrerait en vigueur à compter de la date à laquelle le service de détail connexe serait disponible.
243. Le CORC et Primus ont soutenu que l'adoption d'un régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros réduirait de manière importante la capacité des entreprises titulaires à exercer une discrimination contre eux relativement aux questions de tarification et aux questions d'une autre nature (p. ex. les normes de service) et améliorerait la concurrence au profit des consommateurs.
244. Les ESLT visées et les câblodistributeurs se sont opposés uniformément à la proposition des parties. Ils ont argué que la mise en œuvre d'un régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros entraînerait des coûts réglementaires importants compte tenu des processus complexes et intrusifs qui devraient être appliqués à leurs activités. Ces parties ont indiqué de façon générale que la mise en œuvre d'un tel régime représenterait un travail considérable et nécessiterait beaucoup de temps et d'investissements de la part de chaque entreprise titulaire.
245. De plus, les ESLT visées et les câblodistributeurs ont généralement indiqué qu'il existait peu d'éléments de preuve démontrant que la mise en œuvre du régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros comporterait des avantages

³⁷ La DS-0 est une voie permettant la transmission numérique à une vitesse de 56 kilobits par seconde (Kbps), ce qui équivaut à un circuit téléphonique. La DS-1 est une voie permettant la transmission numérique à une vitesse de 1 544 Mbps, ce qui équivaut à 24 circuits téléphoniques.

³⁸ Les niveaux des tarifs existants font référence aux niveaux de tarif approuvés de manière temporaire ou définitive.

réels pour les consommateurs et que cette adoption ne représenterait pas une réglementation proportionnée.

Résultats de l'analyse du Conseil

246. La mise en œuvre d'un régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros nécessiterait des révisions importantes et approfondies des systèmes et processus qui existent actuellement afin que chaque entreprise titulaire soit en mesure d'appuyer la prestation de tous les services de gros. L'adoption de ce régime alourdirait donc de manière significative le fardeau réglementaire des entreprises titulaires.
247. Le CORC et Primus n'ont pas suffisamment démontré en quoi un régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros est nécessaire à la lumière de l'environnement concurrentiel actuel dans lequel les concurrents accroissent généralement leur part de marché pour les services clés tels que les services d'accès Internet de détail. En outre, ces entités n'ont pas fourni de précisions quant à la manière dont la mise en œuvre de ce régime appuierait et servirait proportionnellement les intérêts des consommateurs.
248. Les Instructions exigent que le Conseil prenne des mesures réglementaires qui soient efficaces et proportionnelles aux buts et qui ne fassent obstacle au libre jeu du marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire pour atteindre les objectifs de la *Loi*. La mise en œuvre d'un régime d'équivalence des intrants en matière de services de gros représenterait une mesure réglementaire intrusive qui ne serait ni efficace ni proportionnelle aux buts. Par conséquent, le Conseil **rejette** la demande du CORC et de Primus.

Application du cadre des services de gros et moment du prochain examen

249. Les parties ont exprimé des points de vue divergents concernant les fournisseurs de services qui devraient être assujettis au cadre des services de gros établi dans la présente instance, et ce, même si la plupart d'entre elles ont convenu que les ESLT visées et les câblodistributeurs devraient lui être soumis.
250. Certaines parties ont affirmé que les entreprises ou les filiales de plus petite taille devraient être exclues du cadre en question. Par exemple, la STC a proposé que ses activités du Québec qui sont exercées sous la raison sociale TELUS Québec inc. (STC au Québec) fassent l'objet d'une instance distincte. D'autres parties ont proposé que le cadre des services de gros soit étendu afin de comprendre, par exemple, aussi bien les grandes que les petites entreprises de câblodistribution ainsi que les filiales des entreprises titulaires.
251. Les parties ont également exprimé des points de vue divergents quant à la date à laquelle le Conseil devrait entreprendre un nouvel examen du cadre de services de gros. Certaines parties ont indiqué qu'il n'était pas nécessaire de planifier un futur examen alors que la plupart des parties ont proposé que le Conseil procède à un nouvel examen des services de gros dans un délai de trois à dix ans.

Résultats de l'analyse du Conseil

252. Le dernier cadre des services de gros portait sur les ESLT visées, notamment Télébec et la STC au Québec, ainsi que sur la majorité des câblodistributeurs, à savoir Cogeco, le RCP, Shaw et Vidéotron. Si Eastlink n'a pas précisément été assujettie au précédent cadre de services de gros, le Conseil a relevé depuis certaines obligations en matière de services qu'il tient à ce que l'entreprise remplisse³⁹.
253. Étant donné leur pouvoir de marché relatif à titre de titulaire dans leur territoire de desserte respectif et l'importance que ce pouvoir de marché a ou peut avoir sur la mise en œuvre des objectifs stratégiques énoncés à l'article 7 de la *Loi*, le cadre des services de gros établi dans la présente décision s'appliquera aux ESLT visées (c.-à-d. Bell Aliant, Bell Canada, MTS, SaskTel et la STC [y compris la STC au Québec]) ainsi qu'aux câblodistributeurs (Cogeco, le RCP, Shaw, Vidéotron et Eastlink). À l'heure actuelle, le Conseil ne juge pas nécessaire ou opportun d'étendre l'application du cadre des services de gros à d'autres entités. Ainsi, les petites entreprises de services locaux titulaires ainsi que Norouestel Inc. sont exclues de la portée de la présente instance.
254. Le cadre des services de gros établi dans la présente décision sera utilisé afin de déterminer s'il est nécessaire d'imposer la fourniture de futurs services de gros.
255. Le cadre des services de gros devra rester en vigueur pendant suffisamment longtemps afin de permettre le développement d'une concurrence durable et d'encourager une innovation continue et l'investissement dans des installations de télécommunication de haute qualité, en particulier dans le domaine des services à large bande. Par conséquent, le cadre des services de gros établi dans la présente décision demeurera en vigueur pendant au moins cinq ans, période au cours de laquelle le Conseil surveillera les conditions de concurrence. De plus, tout futur examen des services de gros devra prendre en compte l'ensemble des services de gros, notamment les services de gros filaires et sans fil.

Instructions

256. Les conclusions énoncées dans la présente décision sont conformes aux Instructions pour les motifs indiqués ci-après.
257. Les Instructions mentionnent que, dans l'exercice des pouvoirs et l'acquittement des responsabilités que lui confère la *Loi*, le Conseil doit mettre en œuvre les objectifs stratégiques énoncés à l'article 7 de la *Loi*, conformément aux alinéas 1a), 1b) et 1c) des Instructions.
258. Les questions examinées dans la présente décision ont trait à la prestation de services de gros et à leur incidence sur la concurrence dans leurs marchés de détail en aval respectifs. Il s'agit notamment de déterminer si des mesures réglementaires connexes

³⁹ Se reporter à la décision de télécom 2012-141.

sont requises. Par conséquent, les sous-alinéas 1a)(i) et 1a)(ii)⁴⁰ et les sous-alinéas 1b)(i), 1b)(ii) et 1b)(iv)⁴¹ des Instructions s'appliquent aux conclusions du Conseil énoncées dans la présente décision.

259. Conformément au sous-alinéa 1b)(i) des Instructions, le Conseil estime que les mesures réglementaires établies dans la présente décision satisfont aux objectifs stratégiques énoncés aux alinéas 7a), 7b), 7c), 7f), 7g) et 7h) de la *Loi*⁴².
260. Conformément au sous-alinéa 1a)(i) des Instructions et en ce qui concerne les services AHV groupés, de lignes locales dégroupées, Ethernet et RNC haute vitesse de gros, le Conseil, s'est, par exemple, fié dans la plus grande mesure du possible, au libre jeu du marché en planifiant l'abstention quant à ces services ou en continuant à s'abstenir de réglementer les services. Pour ce qui est des services AHV de gros dégroupés, notamment au moyen d'installations d'accès FTTP, le Conseil estime que se fier au libre jeu du marché ne permettrait pas d'atteindre ses objectifs stratégiques, en particulier en ce qui concerne l'appui de l'efficacité et de la concurrence du marché des services d'accès Internet de détail.
261. Conformément aux sous-alinéas 1a)(ii) et 1b)(ii) des Instructions, le Conseil estime que les mesures réglementaires approuvées dans la présente décision sont i) efficaces et proportionnelles aux buts visés et qu'elles ne font obstacle au libre jeu d'un marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire pour atteindre les objectifs, et ii) qu'elles 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 fait remarquer

⁴⁰ L'alinéa 1a) indique 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 de télécommunication; 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 du marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire pour atteindre les objectifs ».

⁴¹ L'alinéa 1b) prévoit, entre autres, 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 les Instructions, (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 des 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.

⁴² Les objectifs stratégiques de la *Loi* mentionnés ici 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; 7b) permettre l'accès aux Canadiens dans toutes les régions – rurales ou urbaines – du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité; 7c) accroître l'efficacité et la concurrence, sur les plans national et international, des télécommunications canadiennes; 7f) 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; 7g) 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; 7h) satisfaire aux exigences économiques et sociales des usagers des services de télécommunication.

ses conclusions concernant les services AHV de gros dégroupés ainsi que les exigences connexes en matière d'installations d'accès FTTP. En ce qui concerne les services AHV de gros dégroupés, le fait de se fier au libre jeu du marché ne constitue pas un moyen suffisant pour atteindre les objectifs stratégiques. Le Conseil estime également que les mesures décrites dans la présente décision sont efficaces et proportionnelles aux buts et ne font obstacle au libre jeu d'un marché concurrentiel que dans la mesure minimale nécessaire pour atteindre les objectifs de la politique.

262. Conformément au sous-alinéa 1b)(iv) des Instructions, la conclusion du Conseil concernant les ententes d'interconnexion de réseaux ou les régimes d'accès aux réseaux sont neutres sur le plan de la technologie et de la concurrence afin de ne pas favoriser artificiellement les entreprises ou les revendeurs canadiens. Par conséquent, le Conseil indique que sa conclusion concernant les services AHV de gros dégroupés s'applique à l'ensemble des entreprises titulaires et exige que lesdits services soient fournis par des technologies sous-jacentes, notamment au moyen d'installations d'accès FTTP.

Secrétaire général

Documents connexes

- *Cadre de réglementation régissant les services sans fil mobiles de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177, 5 mai 2015
- *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
- *Examen des services de gros et des politiques connexes*, Avis de consultation de télécom CRTC 2013-551, 15 octobre 2013, modifié par l'Avis de consultation de télécom CRTC 2013-551-1, 8 novembre 2013
- *Bell Aliant Communications régionales, société en commandite et Bell Canada – Demande de révision des exigences en matière de dépôt liées aux ententes de services de gros négociées*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2012-359, 3 juillet 2012
- *PIAC – Demande concernant l'offre du service d'accès Internet de tiers dans le territoire d'exploitation de Bragg Communications Inc.*, Décision de télécom CRTC 2012-141, 8 mars 2012
- *Instance sur les services d'accès à haute vitesse de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2010-632, 30 août 2010
- *Cadre de réglementation révisé concernant les services de gros et la définition de service essentiel*, Décision de télécom CRTC 2008-17, 3 mars 2008

- *Concurrence locale*, Décision Télécom CRTC 97-8, 1^{er} mai 1997

Annexe

Services de gros dont les tarifs sont gelés aux niveaux existants

Voici la liste des services de gros dont les tarifs sont gelés aux niveaux existants. Pour chaque service de gros qui figure dans la liste, on cite l'article, par ESLT visée, du tarif où le tarif du service est précisé. Les services et les références aux tarifs sont à jour à la date de la présente décision.

Lignes dégroupées

Nom de l'entreprise	Référence au tarif
Bell Aliant	CRTC 21491, article 646 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 646.3 d), e), f) et g)
	CRTC 21562, article 105 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 105.4 (c)
Bell Canada	CRTC 7516, article 105 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 105.4 (c)
MTS	CRTC 24006, article 105 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 105.4 C.
SaskTel	CRTC 21414, article 610.18 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 610.18.4.2 a)
STC	CRTC 1017, article 105 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 105 D 3 (b)
	CRTC 18008, article 215 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 215.4.2 a. i. (a) et (b)
	CRTC 25082, article 1.05 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 1.05.04 c. (3)
Télébec	CRTC 25140, article 7.8 – Interconnexion de réseaux locaux et dégroupement des composantes réseau : 7.8.4.7.

Accès RNC aux vitesses DS-0 et DS-1

Nom de l'entreprise	Référence au tarif
Bell Aliant	CRTC 21491, article 612 – Service de réseau numérique propre aux concurrents : 612.4 a) et b)
	CRTC 21562, article 130 – Service de réseau numérique propre aux concurrents (RNC) : 130.4 a)

Bell Canada	CRTC 7516, article 130 – Service de réseau numérique propre aux concurrents (RNC) : 130.4 (a)
MTS	CRTC 24006, article 125 – Service de réseau numérique propre aux concurrents (RNC) : 125.4 A. et B.
SaskTel	CRTC 21414, article 650.28 – Service de réseau numérique propre aux concurrents (RNC) : 650.28.4 (a)
STC	CRTC 21462, article 225 – Service de réseau numérique propre aux concurrents (RNC) : 225.3.1. et 225.3.2.

Services d'accès haute vitesse de gros regroupés traditionnels

Le gel des tarifs s'applique aux tarifs d'accès mensuels et aux frais pour les vitesses de services fournies au moyen de technologies LAN autres que FTTN.

Nom de l'entreprise	Référence au tarif
Bell Aliant	CRTC 21491, article 624 – Service LNPA-RE : 624.3
	CRTC 21491, article 626 – Service d'accès LNPA : 626.3
	CRTC 21560, article 5410 – Service d'accès par passerelle : 5410.4 (f) (1) (a) et (b)
Bell Canada	CRTC 6716, article 5410 – Service d'accès par passerelle : 5410.4 (f) (1) (a) et (b)
MTS	CRTC 24002, article 5820 – Service d'accès par ligne numérique à paires asymétriques (LNPA) : 5820.6.
SaskTel	CRTC 21414, article 650.32 – Service groupé de ligne numérique à paires asymétriques (LNPA) : 650.32.7.2.
STC	CRTC 21462, article 226 – Service Internet LNPA de gros : 226.3 a.
	CRTC 21462, article 227 – Service LNPA – Réseau étendu : 227.3
	CRTC 25082, article 4.06 – Service Internet LNPA de gros : 4.06.03 b. et d.
	CRTC 25082, article 4.07 – Service LNPA – Réseau étendu : 4.07.03

Opinion minoritaire du conseiller Raj Shoan

Cette opinion aborde sous un angle différent les questions dont le Conseil est saisi dans cette audience. En fait, j'appuie les décisions de mes collègues concernant les services de gros devant être obligatoires et ceux devant être éliminés progressivement, sous réserve d'un régime de transition raisonnable. Je conviens tout particulièrement avec la majorité que l'accès aux réseaux haute vitesse sur une base dégroupée devrait être un service obligatoire conformément au régime de réglementation de l'accès de gros aux services filaires et que cet accès devrait inclure l'accès aux installations de fibre.

Cette opinion minoritaire s'applique au sujet abordé à l'audience, mais de façon étroite. Que ce soit clair, je ne conteste pas les conclusions de mes collègues quant à l'application de la *Loi sur les télécommunications* ni des règlements ou des politiques connexes. Ce qui me préoccupe, et c'est là l'objet de mon opinion minoritaire, est l'absence d'une analyse de la question sous l'angle de la radiodiffusion, aux termes de la *Loi sur la radiodiffusion*, étant donné les éléments de preuve solides qui ont été présentés à l'audience et tout au long de l'instance publique.

Convergence est, depuis déjà un bon moment, un mot à la mode autant dans l'industrie de la radiodiffusion que dans celle des télécommunications. Réduit à sa plus simple expression, le terme signifie combiner deux ou plusieurs technologies sur un appareil ou une plateforme. Comme nous en avons discuté à fond tout au long de l'audience, les services de télécommunication de détail que les consommateurs reçoivent par l'intermédiaire de l'accès de gros sont de plus en plus groupés et intègrent de façon transparente des applications de tous types – y compris ceux assujettis à la *Loi sur la radiodiffusion*. À mon avis, les politiques et les cadres réglementaires du CRTC doivent tenir compte de cette réalité, et non en faire fi. Dans certains cas, nous avons même l'obligation légale de le faire – ce qui, curieusement, ne ressort pas dans la décision majoritaire.

En ce qui concerne l'analyse des services d'accès à large bande dans le cadre de l'évaluation du caractère essentiel, je conviens que l'accès aux réseaux haute vitesse constitue le marché en amont pertinent. Or, au paragraphe 117 de la décision majoritaire, en ce qui concerne les marchés en aval pertinents, les éléments de preuve indiquent, selon moi, qu'il en existe effectivement trois, chacun d'entre eux devant être analysé différemment en fonction de la loi et du cadre réglementaire applicables. Faire abstraction de ces différences sur le plan de l'analyse équivaut non seulement à faire fi de l'existence de la radiodiffusion sur ces « conduits », mais également à se soustraire à la responsabilité légale du Conseil d'appliquer les dispositions de la *Loi sur la radiodiffusion*. L'ensemble de la preuve présentée à l'audience nous indique qu'à l'avenir, les activités de radiodiffusion domineront l'utilisation de la large bande sur ces réseaux haute vitesse. Il est temps que nos politiques tiennent compte de cette réalité, ou à tout le moins qu'elles en reconnaissent l'existence.

Les éléments de preuve montrent que nous nous dirigeons vers un monde filaire où il y aura, dans une perspective de réglementation, un conduit pour offrir au consommateur un maximum de trois services distincts, à savoir : les activités de radiodiffusion, autorisées ou exemptées, offrant la télévision par protocole Internet (IPTV), les services de radiodiffusion exemptés distribués sur l'infrastructure des entreprises de télécommunication par l'intermédiaire des services Internet de détail et, finalement, les services Internet de détail sans un volet de

radiodiffusion. Dans les paragraphes qui suivent, j'examinerai les répercussions que ces trois marchés en aval ont sur les politiques et les lois tout en faisant, le cas échéant, renvoi à la nouvelle évaluation du caractère essentiel et aux dispositions législatives que la décision majoritaire n'a pas abordées ou appliquées.

Il reste qu'un défi conceptuel d'envergure se pose, et il comporte deux éléments. Premièrement, nous, c.-à-d. le Conseil et l'industrie, devons reconnaître que nous nous dirigeons rapidement vers un monde où tout sera offert au consommateur à partir d'un seul conduit ou d'une seule connexion sans fil – les services de radiodiffusion et de télécommunication cohabitent sur les réseaux, filaires et sans fil. Cette réalité a des incidences stratégiques importantes qui n'ont pas encore été véritablement prises en considération dans nos politiques et notre réglementation. Tel qu'il est abordé ci-après, cette évolution s'opère depuis déjà longtemps. Pensons à la paire de fils de cuivre torsadés (c.-à-d. la ligne locale) qui transmet la téléphonie et l'IPTV ainsi qu'aux réseaux de câbles coaxiaux offrant la télévision numérique et les services Internet de détail. Ce qui est différent aujourd'hui, c'est que cette évolution se normalise, et comme la technologie par protocole Internet (IP) est adoptée à la fois par les entreprises de l'industrie de la radiodiffusion et celles de l'industrie des télécommunications, la large bande sera attribuée de façon dynamique et transparente entre les activités des deux secteurs, si bien qu'il faudra une toute nouvelle analyse pour différencier l'entreprise de « radiodiffusion » de l'entreprise de « télécommunication » .

Deuxièmement, peu importe comment nous avons pu définir les services Internet de détail par le passé, les éléments de preuve présentés dans l'instance révèlent sans équivoque que la part du lion de la large bande est passée, au cours des dix dernières années, d'une utilisation dominée principalement par des services de texte alphanumérique axés sur les communications privées à une utilisation de plus en plus dominée par de la programmation audiovisuelle destinée à être reçue par le public. Au fond, dans le cadre législatif actuel, Internet, par le libre jeu du marché, l'utilisation qu'en fait le consommateur et l'évolution de l'industrie, est en train de passer d'un service de télécommunication à *un service de radiodiffusion*. Cette évolution a des répercussions profondes pour les cadres de réglementation du Conseil, mais également pour tous les Canadiens et l'intérêt public.

Contexte

Très tôt dans l'audience, on a pu constater que la distribution vidéo et la demande des consommateurs pour la programmation vidéo constituaient les principaux facteurs qui sous-tendaient les demandes pour l'accès de gros aux réseaux haute vitesse, justifiant l'expansion des réseaux et la demande d'un service d'accès à large bande dégroupé.

Dans une observation écrite, VMedia a affirmé ce qui suit :

[traduction] [...] VMedia espère qu'on reconnaîtra, dans ces instances, qu'on ne peut examiner l'accès Internet de gros de façon isolée, sans admettre que la distribution vidéo sur Internet est l'ultime « application qui tue » pour Internet [...] ⁴³

⁴³ Intervention de VMedia présentée le 31 janvier 2014, paragraphe 9

À l'audience, Shaw a formulé le commentaire ci-après dans son mot d'ouverture :

[traduction] Au Canada, les consommateurs, les créateurs et les entreprises sont manifestement entrés dans l'ère d'Internet. Nous passons plus de temps en ligne que n'importe quel autre pays. ***Nous sommes les plus grands consommateurs de vidéos en ligne au monde.*** Ce phénomène, ce sont les réseaux à large bande dynamiques, comme celui de Shaw, qui l'encouragent et le permettent⁴⁴. (je souligne)

Un échange entre le vice-président Pentefountas et VMedia confirme aussi l'idée que les Canadiens sont de grands consommateurs de vidéos en ligne et la pression que cette réalité exerce sur les exploitants de réseau.

[traduction] 6298 CONSEILLER PENTEFOUNTAS : D'accord. Peut-être n'étiez-vous pas d'accord à ce moment-là, et peut-être ne l'êtes-vous pas encore, mais vous connaissiez les règles du jeu avant de vous lancer comme EDR.

6299 Je peux comprendre que certains FSI répondraient qu'il y a eu une explosion de la consommation de vidéos, mais il reste que tout votre plan d'affaires, sinon une bonne partie, miserait sur la consommation de vidéos si vous vouliez être un fournisseur d'IPTV. Alors pourquoi sommes-nous responsable de vos résultats?

6300 M. BURGER : En fait, c'est exactement à cause de cette réalité que nous misons tant sur notre forfait trois services, parce que nous avons conclu que peu importe que nous exercions nos activités à titre d'EDR ou pas, ***en tant que FSI, la poussée vers la vidéo va nous ronger.*** À mon avis, la réalité c'est que les gens consommeront de la vidéo, que ce soit regarder Netflix sur HD ou 4K, et qu'importe à quoi ressemblera la demande à l'avenir, la bande passante se fera gruger⁴⁵. (je souligne)

Un peu plus tard, toujours dans le cadre de cet échange entre le vice-président Pentefountas et VMedia, M. Tchernobrivets, directeur général de VMedia, a fait remarquer que pour n'importe quel FSI, environ 30 % du trafic est attribuable à Netflix et à YouTube⁴⁶. Une étude indépendante révèle une proportion plus appréciable. En effet, d'après le [rapport](#) de 2014 de la firme Sandvine, Netflix représente 34,9 % du trafic en aval pendant les périodes de pointe sur les réseaux nord-américains et YouTube, 14 %.

Dans un échange entre le vice-président Menzies et le Consortium des Opérateurs de Réseaux Canadiens Inc. (CORC), on a mentionné que les coûts qu'engendre la distribution de la vidéo sur ces réseaux posent un défi de taille.

[traduction] 1781 Pour l'instant, si vous utilisez le modèle de facturation fondé sur la capacité pour offrir différents types d'applications, vous payez pour toute la capacité, peu importe l'application que vous faites passer. C'est un tarif unique.

⁴⁴ Transcription, volume 5, 28 novembre 2014, Shaw Communications, ligne 5846

⁴⁵ Transcription, volume 5, 28 novembre 2014, VMedia

⁴⁶ Transcription, volume 5, 28 novembre 2014, VMedia, ligne 6325

1782 Donc dans le cas de la vidéo, où vous prenez 5, 8, 10 mégabits pour un seul canal et que vous payez quand même 14 \$ par mégabit simplement pour la distribuer durant l'heure de pointe, c'est trop cher pour distribuer ce genre d'application. En revanche, la voix ne coûte pas très cher, mais elle a encore un profil différent de celui de l'utilisation Internet plutôt générale. C'est ce que j'essayais de faire valoir.

1783 Donc si vous essayiez de choisir un tarif qui conviendrait à tous ces types d'applications, il faudrait qu'il soit nettement inférieur.

1784 CONSEILLER MENZIES : Ce qui est donc lié principalement aux changements observés quant au comportement du consommateur et à la demande --

1785 M. STEIN : Oui.

1786 CONSEILLER MENZIES : -- au cours des dernières années.

1787 M. TACIT : En partie.

1788 M. STEIN : Leur appétit pour différentes applications, leurs différentes habitudes d'utilisation, etc.

1789 CONSEILLER MENZIES : La vidéo.

1790 M. STEIN : La vidéo; qu'il s'agisse de vidéos par contournement, à certains égards, ou d'IPTV⁴⁷.

Un échange entre la conseillère Molnar et Primus a fait ressortir ce que l'accès à un service d'accès à large bande de gros dégroupé permettrait aux tiers de faire par rapport aux marchés en aval pertinents :

[traduction] 2709 J'ai juste une autre question. Dans vos commentaires d'aujourd'hui, tout comme dans votre mémoire d'ailleurs, vous avez parlé de la capacité d'offrir un forfait trois services au client et de se lancer dans le secteur de la vidéo. Selon vous, dans quelle mesure l'absence du volet vidéo aurait une incidence sur votre entreprise aujourd'hui et à l'avenir?

2710 M. NOWLAN : Cela a une grande incidence sur la croissance dans le secteur des services de résidence. Le forfait ne cesse de prendre de l'importance dans le marché, donc pouvoir disposer d'un contexte qui nous permet d'offrir ce forfait trois services est un facteur considérable. C'est d'ailleurs pourquoi notre modèle dégroupé, qui permet de mieux contrôler ces éléments de coûts, fait partie de l'ensemble de la démarche pour nous amener à offrir le forfait trois services, à ajouter le volet vidéo.

2711 Brad, vouliez-vous ajouter quelque chose par rapport au produit?

⁴⁷ Transcription, volume 2, 25 novembre 2014, CORC

2712 M. FISHER : Oui. Je crois que nous observons des taux de fidélité très élevés. Les chiffres montrent que 85 % des clients de services de vidéo achèteront normalement la large bande auprès du même fournisseur, et c'est en partie la force du forfait. Je crois que c'est un segment de marché que nous avons réellement du mal à percer.

2713 Même si nos opinions diffèrent à certains égards à propos de l'offre de la large bande en soi, nous sommes très conscients de la valeur des services illimités, tant pour les entreprises que les consommateurs, mais en ce qui concerne la vidéo, c'est une lacune pour ce qui est de pénétrer ce segment du marché qui est déjà passé à la formule du forfait. Il est très difficile de changer ça et d'offrir la vidéo séparément au client, sans le forfait trois services.

2714 CONSEILLÈRE MOLNAR : D'accord, merci. Je voudrais juste --

2715 M. NOWLAN : Cela bouscule vraiment une partie de la philosophie que notre compagnie préconisait. En fait, il s'agit d'offrir ce choix aux clients – grâce à notre taille dans le marché, nous pouvons créer ce choix concurrentiel et offrir un service vidéo concurrentiel. C'est tout simplement offrir plus de choix dans ce marché, en s'écartant des deux services que le marché leur offre déjà.

2716 CONSEILLÈRE MOLNAR : D'accord. Je veux simplement m'assurer d'avoir bien saisi avant de céder la parole à mes collègues.

2717 Si je comprends bien, le fait de pouvoir offrir la vidéo vous donnerait accès à un nouveau segment de clients? Cela vous ouvre davantage le marché au lieu que vous vous retrouviez coincé dans votre marché?

2718 M. FISHER : Je crois que ça nous permet de pénétrer l'ensemble du marché.

2719 CONSEILLÈRE MOLNAR : Un nouveau marché?

2720 M. FISHER : L'ensemble du marché⁴⁸.

Le témoignage qui suit corrobore les résultats de l'enquête du Conseil sur cette question. D'après le Cisco Visual Networking [Index](#) (Cisco VNI) :

- a) Le trafic IP à l'échelle mondiale a plus que quintuplé au cours des cinq dernières années et il triplera presque au cours des cinq prochaines;
- b) À l'échelle mondiale, le trafic vidéo en ligne représentera 80 % de tout le trafic Internet lié aux consommateurs en 2019, une hausse par rapport à 64 % en 2014. Toutes formes de vidéo confondues (télé, vidéo sur demande, Internet, poste à poste), le trafic lié aux consommateurs s'établira, à l'échelle mondiale, entre 80 et 90 % d'ici 2019;

⁴⁸ Transcription, volume 2, 25 novembre 2014, Primus

- c) Les services de vidéo en ligne sur la télé⁴⁹ ont doublé en 2014. Ils continueront de croître rapidement; ils devraient quadrupler d'ici 2019. Le trafic attribuable à la vidéo en ligne sur la télé représentera 17 % du trafic vidéo Internet lié aux consommateurs d'ici 2019.

Bref, le fait que la consommation de vidéos – actuelle et future – sur les réseaux haute vitesse entraîne l'expansion des réseaux et domine l'utilisation de la large bande s'est révélé incontestable dans cette audience. La distribution vidéo – ou transmission d'émissions destinées à être reçues par le public – est, aux termes de la loi actuelle, une activité de radiodiffusion.

Analyse

Mon analyse diffère considérablement de celle de la majorité, selon moi parce que j'accepte volontiers une réalité dont les décisions et les politiques du Conseil ne tiennent pas vraiment compte : nous sommes en pleine évolution vers un monde où tout est livré au consommateur par l'intermédiaire d'un conduit ou d'une connexion sans fil, les services de radiodiffusion et de télécommunication se partageant les réseaux filaires et sans fil.

Cela peut sembler un concept évident, mais cette réalité a des conséquences importantes pour l'élaboration des politiques du CRTC. Dans son intervention en janvier 2014 au cours de la présente instance, le CORC a clairement décrit ce phénomène comme une croissance du système de l'avant-Internet à l'après-Internet. Dans l'avant-Internet, deux réseaux de distribution, qui utilisaient des techniques et des cadres législatifs distincts, dominaient le paysage : le réseau téléphonique public commuté (régé par la *Loi sur les télécommunications*) et le système de câblodistribution (régé par la *Loi sur la radiodiffusion*). Chaque système a évolué indépendamment et, comme l'a souligné le CORC, chacun comportait un modèle opérationnel, une architecture de réseau et des défis réglementaires distincts.

L'essor de l'IP et des réseaux IP et la création subséquente d'Internet ont tout changé. En plus de faciliter une concurrence accrue, cela a permis d'utiliser à plusieurs fins des installations qui n'avaient auparavant qu'une seule fonction. La suite IP a été conçue pour transmettre des paquets de données, y compris la voix et la vidéo. Par conséquent, comme le fait remarquer le CORC, les réseaux jadis spécialisés, comme les systèmes de câblodistribution et de téléphonie, n'étaient plus limités de la même manière. Ils peuvent maintenant prendre en charge simultanément des services de télécommunication et de radiodiffusion.

Comme l'a indiqué Vaxination à l'audience :

[traduction] La doctrine fondée sur les installations remonte au siècle dernier, lorsqu'un câble physique prenait en charge un service monopolistique réglementé coûteux, de téléphonie ou de télévision. La convergence de multiples services livrés au moyen d'un seul conduit rend cette doctrine périmée. Le conduit devient un service public qui utilise de l'équipement de base – l'innovation a lieu plus loin, sur Internet. Voilà où se trouve de feu de l'action⁵⁰.

⁴⁹ Par exemple, Netflix sur Roku

⁵⁰ Transcription, volume 9, 4 décembre 2014, Vaxination Informatique, ligne 11397

Malheureusement, au cours de cette évolution des réseaux, le Conseil a tardé à mettre à jour ses politiques et ses règlements afin de tenir compte de la nouvelle nature à multiples facettes des réseaux IP. En effet, nous continuons d'utiliser la terminologie traditionnelle de « réseau de radiodiffusion » et de « réseau de télécommunication » alors que les exploitants des réseaux et les consommateurs des services de détail les utilisent pour une multitude d'activités, de radiodiffusion ou de télécommunication, le tout n'étant pratiquement pas réglementé. Lorsqu'il a évalué les marchés en aval pertinents pour les services d'accès à large bande, le Conseil a, à la majorité, choisi de se pencher uniquement sur les services Internet de détail, malgré la prépondérance de la preuve qui démontrait que les réseaux haute vitesse prennent en charge bien plus que des activités de télécommunication.

À mon avis, l'approche trop ciblée de la majorité n'est pas dans l'intérêt du public, puisqu'elle ne tient pas compte des éléments de preuve et des données qui démontrent clairement l'existence de multiples types de services et d'activités sur ces réseaux haute vitesse. Il est non seulement prudent, sur le plan réglementaire, de reconnaître ces services et activités, mais on peut faire valoir que le Conseil a une obligation législative de le faire, puisque chaque loi pertinente a ses propres objectifs politiques et ses propres principes directeurs. Le Conseil doit tenir compte de l'existence de ces nouveaux services et activités sur les réseaux, surtout à la lumière de ses obligations en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*.

Le second facteur qui sous-tend mon opinion minoritaire est probablement beaucoup plus litigieux. Depuis le début des années 1990, le Conseil a traité les services Internet de détail comme des services de télécommunication. Par contre, Internet a grandement évolué depuis cette époque, d'une plateforme de communication axée principalement sur les communications privées au moyen de texte alphanumérique (courriels, clavardaires, sites Web, babillards électroniques, etc.) à une plateforme dont la bande passante est, de plus en plus, dominée par la vidéodistribution. Netflix n'existait pas au cours des années 1990. YouTube non plus. Shomi et Crave TV n'existaient pas il y a un an. Comme il est indiqué au paragraphe 15 ci-dessus, selon Cisco VNI, le total pour toutes les formes de vidéo (télévision, vidéo sur demande, Internet, poste à poste) représentera environ 80 à 90 % du trafic Internet lié aux consommateurs à l'échelle mondiale d'ici 2019.

La décision majoritaire démontre bien que mes collègues du Conseil qui siégeaient sur le comité d'audition voient encore dans les services Internet de détail uniquement des services de télécommunication. Il faudrait toutefois envisager de réexaminer la définition des services Internet de détail dans le cadre du cadre législatif actuel au Canada. Deviennent-ils des services de radiodiffusion? S'agit-il de services hybrides qui combinent les télécommunications et la radiodiffusion? Sont-ils encore purement des services de télécommunication? Ces questions sont importantes sur le plan politique général et méritent un examen et une discussion approfondis dans le cadre d'un autre forum ou d'une autre instance.

Mon analyse de la présente opinion minoritaire porte, entre autres, sur l'application ou la possibilité d'application de certaines dispositions de la *Loi sur les télécommunications* et de la *Loi sur la radiodiffusion* que mes collègues n'ont pas envisagée. En particulier, mon analyse sera fondée sur les dispositions suivantes :

Paragraphe 4 de la Loi sur les télécommunications :

4. La présente loi ne s'applique pas aux entreprises de radiodiffusion pour tout ce qui concerne leurs activités de radiodiffusion.

Article 28 de la Loi sur les télécommunications :

28. (1) Le Conseil doit tenir compte de la politique canadienne de radiodiffusion exposée au paragraphe 3(1) de la *Loi sur la radiodiffusion* pour déterminer s'il y a eu discrimination, préférence ou désavantage injuste, indu ou déraisonnable, selon le cas, dans une transmission d'émissions — au sens du paragraphe 2(1) de cette loi — principalement destinée à être captée directement par le public et réalisée soit par satellite, soit au moyen des installations de distribution terrestre de l'entreprise canadienne, en liaison ou non avec des installations de l'entreprise de radiodiffusion.

Définition de la radiodiffusion selon la Loi sur la radiodiffusion :

« radiodiffusion » Transmission, à l'aide d'ondes radioélectriques ou de tout autre moyen de télécommunication, d'émissions encodées ou non et destinées à être reçues par le public à l'aide d'un récepteur, à l'exception de celle qui est destinée à la présentation dans un lieu public seulement.

Application de la Loi sur la radiodiffusion :

4. (3) La présente loi s'applique aux entreprises de radiodiffusion exploitées ou non dans un but lucratif ou dans le cours d'une autre activité.

4. (4) Il demeure entendu que la présente loi ne s'applique pas aux entreprises de télécommunication - au sens de la *Loi sur les télécommunications* - n'agissant qu'à ce titre.

Alinéa 9(1)f) de la Loi sur la radiodiffusion :

9. (1) Sous réserve des autres dispositions de la présente partie, le Conseil peut, dans l'exécution de sa mission :

f) obliger les titulaires de licences à obtenir l'approbation préalable par le Conseil des contrats passés avec les exploitants de télécommunications pour la distribution — directement au public — de programmation au moyen de l'équipement de ceux-ci;

Au paragraphe 117 de la décision majoritaire, au moment d'appliquer les conditions d'évaluation du caractère essentiel, le Conseil a limité son analyse du marché en aval pertinent aux services Internet de détail. Je ne suis pas d'accord avec cette approche. En fait, on pourrait faire valoir que le Conseil a commis une erreur de droit en ne tenant pas compte des dispositions ou des objectifs de la *Loi sur la radiodiffusion* dans son analyse. Selon moi, les données au dossier de l'instance indiquent qu'il y a au moins trois marchés en aval pertinents :

a. activités de radiodiffusion, autorisées ou exemptées, offrant l'IPTV;

- b. services de radiodiffusion exemptés offerts sur l'infrastructure des entreprises de télécommunication au moyen des services Internet de détail;
- c. services Internet de détail sans volet de radiodiffusion.

Il faut absolument examiner chacun de ces marchés séparément puisqu'ils nécessitent différentes analyses sur le plan des politiques et des lois, conformément aux lois actuelles.

Activités de radiodiffusion, autorisées ou exemptées, offrant l'IPTV

La prestation d'un service IPTV a beaucoup attiré l'attention pendant les discussions de cette audience sur l'obligation possible d'offrir un service Internet haute vitesse de gros dégroupé. En fait, on peut supposer que le but premier de rendre l'accès obligatoire aux réseaux haute vitesse est de permettre aux fournisseurs tiers d'offrir des forfaits de services qui comprennent une offre vidéo intéressante, comme l'IPTV, sur une partie gérée du réseau. Comme les parties l'ont indiqué pendant l'audience, la prestation d'un forfait de services à un prix raisonnable, qui inclut un service équivalent à celui de la télévision, est essentielle pour assurer un environnement concurrentiel pour les tiers à l'avenir.

Je ne suis pas en désaccord avec ces arguments. Je m'inquiète toutefois des outils analytiques utilisés par le Conseil dans la prestation d'un accès à ce service de gros.

L'IPTV est, sans contredit, un service de radiodiffusion. Les entreprises d'IPTV sont exploitées avec soit une ordonnance d'exemption relative à la radiodiffusion, soit une licence, mais ceci ne change fondamentalement pas le fait qu'il s'agit d'entreprises de radiodiffusion. Aux termes de l'article 4 de la *Loi sur les télécommunications*, cette loi ne s'applique pas à la radiodiffusion par les entreprises de radiodiffusion. Par conséquent, un dilemme analytique existe : comment le Conseil peut-il donner accès aux réseaux haute vitesse à des tiers, en vertu de la *Loi sur les télécommunications*, pour leur permettre d'offrir un service de radiodiffusion?

La réponse, selon moi, est assez simple : il ne le peut pas. La *Loi sur les télécommunications* ne s'applique pas et ne peut pas s'appliquer à ces entreprises. De plus, les entreprises de télécommunication ou les revendeurs ne peuvent pas affirmer qu'ils ne connaissent pas ou qu'ils ne contrôlent pas le contenu offert par ces entreprises, car le dossier de l'instance réfute clairement de tels arguments : les offres d'IPTV sont distinctes de ce que l'on appelle familièrement l'« Internet ouvert ». L'IPTV est une offre de réseau géré par l'entreprise ou le revendeur en question. Autrement dit, le fournisseur d'IPTV connaît très bien la distribution du service sur le réseau haute vitesse et y participe pleinement.

La décision majoritaire d'appliquer la *Loi sur les télécommunications* pour rendre obligatoire l'accès aux réseaux haute vitesse en vue de permettre, en partie, d'offrir l'IPTV aux consommateurs est plutôt étrange étant donné qu'une disposition législative qui porte sur cette situation précise existe à l'alinéa 9(1)f) de la *Loi sur la radiodiffusion*.

Compte tenu des faits et des éléments de preuve disponibles, à mon avis, la prestation d'accès de gros aux réseaux haute vitesse en vue d'offrir un service IPTV, ainsi que les implications

connexes sur l'établissement des coûts et la délivrance de licence, auraient dû être examinées aux termes de la *Loi sur la radiodiffusion*⁵¹.

Services de radiodiffusion exemptés offerts sur l'infrastructure des entreprises de télécommunication au moyen des services Internet de détail

Les éléments de preuve présentés dans cette audience démontrent que les fournisseurs de services Internet (FSI) sont facilement capables, à divers degrés, de déterminer les applications qui exigent une grande largeur de bande sur leurs réseaux haute vitesse. Immanquablement, ces applications sont les services vidéo en ligne. De plus, les services de radiodiffusion exemptés, comme Netflix et YouTube, ont augmenté en importance et en popularité depuis la dernière instance sur les services filaires de gros.

Contrairement aux offres d'IPTV, les services de radiodiffusion exemptés exploitent l'Internet ouvert conformément à l'ordonnance d'exemption relative aux médias numériques⁵² du Conseil, au lieu d'un réseau privé géré. Bien que ces services puissent être soit des entreprises de distribution ou des entreprises de programmation, ce sont les entreprises de programmation exemptées qui ont gagné le plus en popularité jusqu'à présent auprès de la population canadienne. Comme l'indique le paragraphe 12 ci-dessus, selon le FSI, la consommation de ces services peut comprendre, aux heures de pointe, entre 30 et 50 % de la largeur de bande d'une offre de services Internet de détail. De plus, le Cisco VNI indique que les services vidéo en ligne continueront seulement à augmenter leur part de la largeur de bande totale disponible sur les réseaux haute vitesse dans un avenir rapproché.

L'article 28 de la *Loi sur les télécommunications* impose une obligation positive au Conseil d'établir un cadre analytique relatif à la transmission d'émissions sur les réseaux des entreprises de télécommunication en vue de prévenir une discrimination injuste ou une préférence induite.

La décision majoritaire établit une approche révisée de l'évaluation du caractère essentiel. En modifiant légèrement cette évaluation, le Conseil a adopté une nouvelle analyse relative aux considérations stratégiques qui peuvent informer, appuyer ou inverser une décision de rendre obligatoire un service de gros. De telles considérations stratégiques comprennent les biens publics, l'interconnexion ou l'investissement et l'innovation. Je suis d'accord avec cette approche, car l'évaluation du caractère essentiel, bien que très efficace, n'est pas nécessairement conçue pour inclure les services de gros qui doivent faire l'objet d'un traitement spécial ou d'une considération particulière. À cet égard, j'estime que la liste susmentionnée de considérations stratégiques n'est pas exhaustive.

⁵¹ Logiquement, on peut faire valoir que l'application de tarifs de facturation fondée sur la capacité aux entreprises IPTV (une préoccupation importante pendant l'audience) devrait aussi être soigneusement examinée aux termes de la *Loi sur la radiodiffusion*. Au minimum, l'article 28 de la *Loi sur les télécommunications* semble s'appliquer aux inquiétudes des tiers relatives à l'utilisation préférentielle possible des réseaux locaux virtuels et de la multidiffusion par les grandes entreprises titulaires.

⁵² La validité de la distinction réglementaire entre les services exploités sur le même « conduit », mais qui se distinguent entre eux du fait qu'ils sont assujettis à un réseau privé géré, et les services exploités sur l'Internet ouvert n'a jamais fait l'objet d'une audience publique dans le contexte de la radiodiffusion.

Selon moi, en rendant obligatoire l'accès aux services d'accès à large bande dégroupés, le Conseil rate une occasion, selon les conditions de l'évaluation du caractère essentiel, d'ajouter une analyse politique exigée en vertu de l'article 28 de la *Loi sur les télécommunications*, à savoir, l'effet de rendre obligatoire ou de ne pas rendre obligatoire un service de gros sur les objectifs stratégiques de la *Loi sur la radiodiffusion*. Ceci est important en particulier dans le cas des services d'accès à large bande dégroupés, car le Conseil ne réglemente pas la prestation des services Internet de détail et éliminera progressivement, selon un régime de transition, les services d'accès haute vitesse de gros groupés. Par conséquent, à part la prestation d'accès de gros aux réseaux haute vitesse, les contextes dans lesquels le Conseil peut appliquer l'analyse exigée aux termes de l'article 28 ne sont pas faciles à cerner.

Par contre, le Conseil aurait pu inclure une telle analyse dans les considérations relatives à l'investissement et à l'innovation.

L'absence d'analyse en fonction de l'article 28 pourrait avoir des répercussions majeures sur la mise au point et la prestation de cyberapplications vidéo sur les réseaux haute vitesse, comme en font foi les réserves exprimées dans les témoignages aux audiences publiques relativement aux entreprises titulaires qui emploient de l'équipement auquel les tierces parties n'ont pas accès pour mieux gérer la congestion des réseaux attribuable à la transmission de programmes. L'application de l'article 28 serait par ailleurs un outil efficace pour permettre au Conseil de définir en amont ce qui caractérise une préférence induite ou une discrimination injuste au moment où les réseaux haute vitesse deviennent de plus en plus des plateformes essentiellement réservées à la distribution de vidéos.

Services Internet de détail sans volet de radiodiffusion

À mon avis, le dernier marché en aval pertinent est celui sur lequel le Conseil s'est penché dans sa décision majoritaire : les services Internet de détail.

Le seul point sur lequel je divergerais par rapport à l'analyse du Conseil concerne la création d'un mécanisme ou d'un substitut pour définir quelle est la proportion du trafic réseau du service offert par le FSI en question qui est attribuable à la distribution de contenu vidéo destiné à être reçu par le public, ce qui correspond à la définition du terme radiodiffusion. Cette portion du réseau ferait l'objet d'une analyse tenant compte des objectifs de la politique de radiodiffusion, comme il en a été question précédemment. Le reste du trafic réseau, c'est-à-dire le contenu n'ayant rien à voir avec la radiodiffusion, serait assujéti comme il se doit à la *Loi sur les télécommunications*.

Conclusion

En rédigeant cette opinion minoritaire, j'ai pris conscience du fait que certains y verront une volonté d'abolir le principe de neutralité du réseau Internet au Canada. Rien n'est plus faux. Loin de moi l'idée de créer une voie « lente » et une voie « rapide » sur Internet. Je ne propose pas du tout d'accorder la priorité à certains segments du trafic au détriment des autres. À vrai dire, la séparation fonctionnelle des réseaux haute vitesse entre, d'une part, des réseaux privés intégrés et, d'autre part, l'Internet ouvert est déjà une réalité sur le réseau de certaines entreprises titulaires et petites entreprises de services locaux titulaires. À mon avis, le Conseil devrait

prendre acte de ces nouvelles configurations réseau et s'en occuper directement et en toute transparence. L'idée n'est pas de réglementer pour le plaisir de réglementer. Je prône plutôt une analyse factuelle de l'évolution des réseaux au pays et de ses ramifications pour nos divers cadres réglementaires.

L'analyse que je propose est une approche tridimensionnelle qui, essentiellement, engloberait toutes les activités qui se déroulent normalement sur un réseau haute vitesse de gros. D'autres approches permettraient elles aussi de cerner dans le détail les diverses activités qui prennent place sur un réseau haute vitesse au Canada. J'espère que, au lieu de se pencher strictement sur le bien-fondé de l'approche que je préconise, une approche qui, j'en suis bien conscient, déplaira à un grand pan de l'industrie des communications, on en retiendra surtout le point névralgique que je tente de faire valoir, à savoir que, puisqu'un seul conduit achemine toutes les données jusqu'à la maison (ou une seule connexion sans fil jusqu'à la voiture), le Conseil doit réévaluer chacune des politiques et des approches réglementaires qu'il a adoptées jusqu'à présent. En l'occurrence, la présente instance aurait pu représenter pour le Conseil un premier pas dans cette direction. Je crains que nous n'ayons pas saisi cette occasion dans la présente décision.

Voici ce qu'a déclaré VMedia dans son intervention de janvier 2014 :

[traduction] Avec sa variété, son accessibilité et, lorsque le prix de l'accès est établi comme il se doit, son caractère universellement abordable, l'Internet a métamorphosé notre culture. Le divertissement, le savoir et les rapprochements qu'engendre le contenu vidéo sur Internet procurent des avantages jusqu'ici inimaginables [...]⁵³

Je suis entièrement d'accord. Même si le Conseil a laissé filer une occasion, j'ai bon espoir que d'autres se présenteront ultérieurement. Il importe toutefois d'entamer un dialogue, car sans dialogue, il n'y a pas de changement possible. Par la présente opinion minoritaire, j'espère avoir pu contribuer modestement à l'ouverture de ce dialogue.

⁵³ Intervention de VMedia, 31 janvier 2014, paragraphe 30