



612, rue Saint-Jacques, 15^e étage Tour Sud
Montréal (Québec) H3C 4M8

Ligne directe : 514 380-4792
Télécopieur : 514 380-4664
Courriel : beland.dennis@quebecor.com

VERSION ABRÉGÉE

Le 03 juin 2009

Monsieur Robert A. Morin
Secrétaire générale
Conseil de la radiodiffusion et
des télécommunications canadiennes
Ottawa (Ontario) K1A 0N2

Objet : **Dossier CRTC # 8640-T78-200907610 – Demande d’abstention de la réglementation des services locaux d’affaires de Télébec, Société en commandite (Télébec) pour les circonscriptions d’Arthabaska, Sainte-Victoire et Tingwick – Commentaires et renseignements de Quebecor Média inc. (QMI)**

Monsieur Morin,

1. Conformément aux directives émises par le Conseil dans ses lettres du 7 et 15 mai 2007, QMI, au nom de sa filiale Vidéotron ltée (Vidéotron) soumet, par la présente, ses commentaires et ses renseignements relativement à la demande susmentionnée en rubrique.
2. Dans la présente soumission, QMI étudiera un seul aspect : Est-ce que pour les circonscriptions où elle fait la demande d’abstention pour les services locaux d’affaires, Télébec satisfait au critère relié à la présence d’un réseau filaire concurrent, tel que défini dans la Décision de Télécom CRTC 2006-15, *Abstention de la réglementation des services locaux de détail*, telle que modifiée par le décret C.P. 2007-0532, *Décret modifiant la Décision de Télécom CRTC 2006-15* (Décision 2006-15) ?
3. QMI répond à cette question en souscrivant au concept que Vidéotron agit à titre de fournisseur de services de télécommunication filaires indépendant doté d’installations, notamment d’un réseau de câble et d’un réseau de fibre. Dans la présente soumission, QMI fournit les renseignements pertinents pour répondre à la demande d’abstention de Télébec. QMI fait par ailleurs remarquer qu’elle n’est pas en mesure d’émettre de commentaires sur la présence de tout autre réseau filaire concurrent. Cette incapacité de commenter ne devrait d’aucune façon être interprétée comme l’affirmation de toute assertion pouvant provenir de Télébec à cet effet.

4. QMI soumet que les allégations de Télébec concernant la capacité de Vidéotron à offrir un service de plus de 4 lignes sur son réseau de câble sont erronées car elles ne prennent pas en compte certains facteurs technologiques essentiels à cette offre de service.
5. De la même manière, Télébec erre en affirmant « qu'il est simple, rapide et peu coûteux de prolonger les réseaux de câblodistribution pour relier des édifices non-câblés en vue de fournir des services de télécommunications ». QMI fournit à cet égard des informations concrètes qui démontrent clairement les coûts élevés associés au branchement d'édifices non-câblés.
6. QMI tient toutefois à souligner que les changements reliés à l'offre de services affaires de Vidéotron, les améliorations au niveau de ses pratiques d'installation ainsi que l'optimisation de ses pratiques de géocodage nécessitent la révision des données soumises en regard des précédentes demandes d'abstention de Télébec.
7. Compte tenu des informations révisées faisant état de la présence de Vidéotron, QMI soumet au Conseil que Télébec réussit maintenant à satisfaire au critère relié à la présence d'un réseau filaire concurrent pour les services locaux d'affaires pour les circonscriptions d'Arthabaska et de Sainte-Victoire.
8. QMI fait enfin remarquer au Conseil qu'elle n'offre pas de services locaux de téléphonie dans la circonscription de Tingwick et qu'en ce sens, elle n'est pas en mesure de commenter les commentaires formulés par Télébec à cet égard.

Vidéotron n'offre pas de service d'affaires de plus de 4 lignes sur son réseau de câble

9. Dans son mémoire du 14 mai 2009, Télébec affirme qu'il n'existe pas de restriction technique qui empêche Vidéotron de fournir un service de téléphonie par câble à des clients qui utilisent plus de 4 lignes.
10. Pour étayer son affirmation, Télébec présente en annexe 7 de son mémoire, une analyse indépendante qui suggère que Vidéotron dispose d'une multitude d'options pour desservir des clients d'affaires monoligne ou multiligne.
11. QMI soumet que les informations présentées dans l'étude de Télébec concernant le marché de plus de 4 lignes omettent de prendre en compte certains facteurs technologiques fondamentaux qui, pour l'heure, rendent économiquement non viable la desserte de ce marché spécifique par Vidéotron.
12. D'entrée de jeu il faut garder à l'esprit qu'un trafic élevé causé par un utilisateur final ou un groupe d'utilisateurs finals sur un réseau partagé peut engendrer la congestion du réseau et ainsi diminuer la qualité de service de l'ensemble des autres utilisateurs desservis par cette installation. Or, il est de notoriété publique qu'une proportion élevée des entreprises qui requièrent plus de 4 lignes téléphoniques ont un système téléphonique installé à même leurs locaux. La réalité de ce marché amène une sur-utilisation de la capacité d'appel mise à la disposition de l'entreprise. Nous estimons

que le taux de sollicitation d'une ligne affaires connectée sur un système téléphonique peut représenter jusqu'à ### fois celui d'une ligne résidentielle.

13. L'implantation d'un service de plus de 4 lignes entraînerait ainsi une hausse marquée de l'utilisation de la bande passante, ce qui exigerait de nombreuses divisions de secteurs locaux non-planifiées afin de pallier aux situations de congestion que cela occasionnerait. Les investissements seraient substantiels et, au moment d'écrire ces lignes, ne peuvent aucunement être justifiés par les revenus incrémentaux pouvant être générés.
14. À cette problématique réseau, il faut ajouter certains coûts de départ que Vidéotron aurait à défrayer si elle voulait s'attaquer à ce marché. Par exemple, ###.
15. Compte tenu de ces contraintes, Vidéotron estime pour l'instant qu'il n'est pas viable économiquement d'offrir des services téléphoniques d'affaires de plus de 4 lignes sur son réseau de câble. C'est pourquoi, à ce jour, Vidéotron n'offre tout simplement pas ce type de service. Rien dans le mémoire de Télébec ne permet d'affirmer le contraire.

L'importance des coûts de branchement est intrinsèquement liée à la distance

16. Les différents scénarios concernant les coûts de conception et de mise en œuvre présentés à la section 4 de l'analyse soumise par Télébec à l'annexe 7 de son mémoire, ont pour seul mérite de confirmer que les coûts de branchement d'un client sont intrinsèquement liés à la présence d'éléments de réseau et à la distance à parcourir pour rejoindre ces éléments. Autrement dit, au-delà d'une certaine distance de branchement, les coûts reliés au déploiement deviennent très élevés. Pour le reste, l'analyse de Télébec fournit une version tronquée de la réalité économique liée au déploiement du réseau en sous-estimant énormément les coûts.
17. Tel que QMI l'a explicité dans ses commentaires du 26 mars 2008, pour se qualifier en tant qu'entreprise pouvant être connectée au réseau de Vidéotron, l'entreprise doit se situer à l'intérieur d'un rayon de ###m d'une prise multiple de distribution (PMD). La présence d'un tel boîtier de raccordement et de distribution est une condition obligatoire eu égard à l'offre de services de Vidéotron. À l'évidence et contrairement aux suppositions de Télébec, le simple passage des fils de Vidéotron sur les structures de soutènement de Télébec dans un secteur donné n'implique aucunement la disponibilité du service de Vidéotron à toutes les entreprises environnantes.
18. Dans un souci de clarté et en complément à ces critères, QMI soumet en annexe de la présente une ventilation des coûts reliés au branchement d'un client de 1 à 4 lignes à une distance de plus de ###m d'une PMD existante. Pour fins de comparaison, cette ventilation est présentée dans le même format que celui utilisé par Télébec dans son annexe 7.
19. Quoiqu'en dise Télébec, Vidéotron considère qu'il n'est absolument pas rentable de desservir un client de 1 à 4 lignes à des coûts de branchement de ### \$. La preuve en

est, encore une fois, que Vidéotron refuse tout simplement la prise de commande pour de tels clients. Rien dans le mémoire de Télébec ne permet d'affirmer le contraire.

Des changements reliés à l'offre de services, l'amélioration des pratiques d'installation et l'optimisation des pratiques de géocodage chez Vidéotron nécessitent la révision des données fournies antérieurement par QMI

20. QMI soumet au Conseil que depuis les précédentes demandes d'abstention de Télébec dans les circonscriptions d'Arthabaska et de Sainte-Victoire, divers changements sont intervenus concernant l'offre de service affaires de Vidéotron. Ces changements ont eu une incidence directe sur la capacité de couverture de Vidéotron.
21. L'offre de services affaires de Vidéotron a d'abord été élargie à la fin de novembre 2007 afin de répondre aux demandes du marché. Ce faisant, Vidéotron est passé d'un service maximum de deux lignes affaires par client à un service maximum de quatre lignes affaires par client. Cette offre élargie permet d'inclure un plus grand nombre de commerces dans le calcul de la couverture du réseau affaires de Vidéotron.
22. QMI souligne également que des changements technologiques ont permis de mettre en place de nouvelles pratiques d'installation chez Vidéotron. Ces nouvelles pratiques ont permis à Vidéotron de faire le branchement d'un client affaires situé à une distance plus éloignée de son réseau. Il en résulte donc un potentiel de couverture plus grand.
23. Finalement, QMI fait remarquer que Vidéotron a optimisé ses pratiques de géocodage. Ce gain de précision permet à Vidéotron de mieux identifier les entreprises situées à proximité de ses PMD existantes. Tant et si bien que l'offre du service affaires de Vidéotron a pu être élargie.
24. L'évaluation suivante de la demande de Télébec tient compte de ces changements.

Le critère de présence d'un compétiteur

25. Au paragraphe 242 de la Décision 2006-15, on retrouve les différents critères que les Entreprises de services locaux titulaires (ESLT) doivent satisfaire afin d'obtenir l'abstention de réglementation dans un marché pertinent, défini autre part comme étant une circonscription. Aux fins de la présente évaluation par QMI, le critère qui nous intéresse, lequel étant entendu comme le critère de présence d'un compétiteur, exige que l'ESLT démontre que :

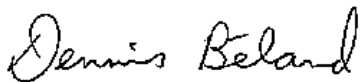
« si elle offre des services locaux d'affaires, il y a sur ce marché, en plus d'elle, au moins un autre fournisseur de services de télécommunication filaires indépendants doté d'installations qui offre des services locaux d'affaires et a la capacité d'assurer des services de télécommunication sur au moins 75 % du nombre de lignes de services locaux d'affaires qu'elle est elle-même en mesure d'exploiter »

Évaluation de la demande de Télébec

26. Télébec a raison d'affirmer que Vidéotron offre des services locaux d'affaires par l'entremise de son propre réseau filaire dans les circonscriptions d'Arthabaska et de Sainte-Victoire. QMI soumet cependant que Vidéotron n'offre pas de services locaux de téléphonie dans la circonscription de Tingwick.
27. Afin de déterminer le pourcentage de couverture du réseau d'affaires de Vidéotron dans les circonscriptions d'Arthabaska et de Sainte-Victoire, QMI a d'abord déterminé le nombre d'entreprises près desservies par Vidéotron pour ces circonscriptions. Pour ce faire, QMI a commencé par recenser toutes les adresses civiques des entreprises établies dans les régions à partir des informations disponibles auprès de Info Canada, une agence réputée pour la qualité et l'exactitude des données de nature commerciale qu'elle fournit. QMI a ensuite superposé les limites de circonscription d'Arthabaska et de Sainte-Victoire pour établir les entreprises situées à l'intérieur de celles-ci.
28. Pour se qualifier en tant qu'entreprise près pouvant être connectée au réseau de Vidéotron, l'entreprise doit se situer à l'intérieur d'un rayon de #### m d'une PMD. La présence d'un tel boîtier de raccordement et de distribution est une condition obligatoire à l'offre de services de Vidéotron. À nouveau et contrairement aux allégations de Télébec, le simple passage des fils de Vidéotron sur les structures de soutènement de Télébec dans un secteur donné n'implique aucunement la disponibilité du service de Vidéotron à toutes les entreprises environnantes.
29. QMI précise que cette analyse provient directement du service du marketing de Vidéotron et joue un rôle important et décisif dans le cours normal de ses affaires. C'est en effet à partir de cette analyse que Vidéotron effectue sa prospection de clients futurs, élabore son offre de services et détermine si elle accepte ou non la demande de service d'un client potentiel. En d'autres mots, le décompte de QMI est une représentation juste et précise du marché affaires adressable de Vidéotron.
30. QMI a ensuite converti le nombre d'entreprises près de Vidéotron en SAR adressables. Cette conversion a simplement été obtenue en multipliant le nombre d'entreprises près de Vidéotron par le nombre moyen actuel de lignes par clients affaires de Vidéotron pour chaque circonscription. QMI fait remarquer que le nombre moyen actuel de lignes par client affaires de Vidéotron a augmenté de manière significative suite à l'introduction de l'offre de service de 4 lignes.
31. Afin de convertir ces données en pourcentage de couverture, QMI a divisé le nombre de SAR adressables estimé de Vidéotron par celui de Télébec, tel que fourni à l'annexe 2 de sa demande du 14 mai 2009. QMI soumet que pour les circonscriptions d'Arthabaska et de Sainte-Victoire, le pourcentage de couverture dépasse maintenant le seuil des 75%.
32. À la lumière des résultats obtenus, QMI soumet que Télébec réussit à respecter son obligation de démontrer la capacité pour un réseau filaire concurrent de desservir au

moins 75% du nombre de lignes locales d'affaires que Télébec est capable de desservir pour les circonscriptions d'Arthabaska et de Sainte-Victoire.

33. Certains renseignements relatifs à la distance maximale pour offrir les services de Vidéotron, les coûts de branchement, les détails entourant les coûts de départ de même que les informations contenues à l'annexe de la présente sont fournis au Conseil à titre confidentiel conformément à l'article 39 de la *Loi sur les télécommunications*. Ces informations commerciales sont de nature sensible et leur divulgation permettrait à des concurrents actuels ou éventuels de développer des stratégies de mises en marché de nature à causer un préjudice sérieux et direct à l'entreprise.
34. Espérant le tout à votre satisfaction, nous vous prions de croire, M. Morin, en l'expression de notre considération distinguée.



Dennis Béland
Directeur, Affaires réglementaires
Télécommunications

c.c. : Télébec

p.j. Annexe

*** fin du document ***

Coûts reliés au branchement d'un client de 1 à 4 lignes à une distance de plus de ###m d'une PMD			
<u>Main d'oeuvre</u>	<u>Taux horaire</u>		
		<u>Heures</u>	<u>Coûts</u>
Conception/Dessin	145 \$	###	###
Const. PC Reg	100 \$	###	###
Const. PC	100 \$	###	###
Const. PE	100 \$	###	###
Const. MO	100 \$	###	###
Enlèvement	100 \$	###	###
Voyagement	s/o	###	###
Unitaire sous-traitance	65 \$	###	###
Frais d'analyse de permis		###	###
<u>Matériaux/Équipements</u>	<u>Prix unitaire</u>	<u>Quantité</u>	<u>Coûts</u>
Câble installation			
RG-6/mètre	0,35 \$	###	###
RG-11/mètre	0,67 \$	###	###
Câbles Réseaux		###	###
Quincaillerie		###	###
Connecteurs RG-6/11	0,30 \$	###	###
Équipements Actifs/Passifs		###	###
Prolongateur GNHGLE1G	875 \$	###	###
PMD Jerrold 2-23	12 \$	###	###
Égalisateur de PMD CS-6	12 \$	###	###
Connecteur T10-625	6 \$	###	###
Épissure H.S.B.		###	###
PMD Jerrold 4-23	14 \$	###	###
Terminaison de ligne		###	###
Pad pour ampli 7dB		###	###
Cable réseau T10-625	1,60 \$	###	###
Coût du modem multi-ligne		###	###
Grand Total		###	###

En jaune sont les postes omis dans l'étude de Télébec

: Déposé en confidence auprès du Conseil