



612, rue St-Jacques, 15<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3C 4M8

Ligne directe : 514 380-4792  
Courriel : dennis.beland@quebecor.com  
Internet : www.quebecor.com

Le 31 août 2018

Monsieur Greg Lang  
Directeur des dossiers spéciaux et conseiller stratégique  
Direction générale de la promotion de la concurrence  
Bureau de la concurrence  
Place du Portage, Phase I  
50, rue Victoria  
Gatineau (Québec) K1A 0C9

Objet : **Étude de marché du Bureau de la concurrence (le Bureau) : *La concurrence dans les services à large bande* – Observations de Québecor Média inc. (Québecor Média) au nom de sa filiale Vidéotron Itée (Vidéotron)**

---

Monsieur Lang,

1. Conformément à la procédure établie par le Bureau dans son avis d'étude de marché du 10 mai 2018, Québecor Média, au nom de Vidéotron, soumet par la présente ses observations au sujet de la concurrence dans les services à large bande.
2. Espérant le tout conforme, veuillez croire, Monsieur Lang, en l'expression de notre considération distinguée.

Dennis Béland  
Vice-président, Affaires réglementaires  
Télécommunications

p.j.



**Étude de marché du Bureau de la concurrence  
La concurrence dans les services à large bande**

**Observations de Québecor Média inc.,  
au nom de sa filiale Vidéotron ltée**

**31 août 2018**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>SOMMAIRE</b>	<b>i</b>
<b>I. INTRODUCTION</b>	<b>1</b>
<b>II. COMMENT LA RÉGLEMENTATION DANS CE SECTEUR INFLUE-T-ELLE SUR LE COMPORTEMENT DES FOURNISSEURS DE SERVICES À LARGE BANDE?</b>	<b>1</b>
<b>A) Un marché de l'internet haute vitesse de gros fortement concurrentiel</b>	<b>1</b>
<b>B) Des tarifs de gros qui ne reflètent pas la structure de coûts réelle des câblodistributeurs</b>	<b>3</b>
<b>III. COMMENT LES AUTRES PAYS GÈRENT-ILS ET RÉGLEMENTENT-ILS LA CONCURRENCE EN MATIÈRE DE LARGE BANDE?</b>	<b>7</b>
<b>A) La structure de marché est davantage déterminée par la présence d'installations filaires concurrentes que par les cadres réglementaires</b>	<b>8</b>
<b>B) Promouvoir les investissements dans les réseaux APG grâce à une réduction de la réglementation</b>	<b>9</b>
<b>C) Concentrer davantage les mesures réglementaires sur les échelons supérieurs de l'échelle de l'investissement</b>	<b>9</b>

**Annexe 1 – Observations finales des câblodistributeurs, déposées le 6 septembre 2017 dans le cadre de l'instance initiée par l'Avis de consultation de télécom CRTC 2017-49**

**Annexe 2 – Observations finales de Québecor Média, au nom de Vidéotron, déposées le 6 septembre 2017 dans le cadre de l'instance initiée par l'Avis de consultation de télécom CRTC 2017-49**

**Annexe 3 – Rapport d'expert rédigé par le laboratoire d'innovation et de recherches CableLabs sur la question des facteurs d'utilisation dans un réseau DOCSIS**

**Annexe 4 – Réponse à la demande de renseignements « Québecor Média(CRTC)2mars2018-3 groupé », déposée le 18 mai 2018 dans le cadre de l'instance de suivi des Ordonnances de télécom CRTC 2016-396 et 2016-448**

**Annexe 5 – Réponse à la demande de renseignements « Québecor Média(CRTC)2mars2018-13 groupé », déposée le 18 mai 2018 dans le cadre de l'instance de suivi des Ordonnances de télécom CRTC 2016-396 et 2016-448**

**Annexe 6 – Réponse additionnelle à la demande de renseignements « Québecor Média(CRTC)2mars2018-5 groupé », déposée le 10 août 2018 dans le cadre de l'instance de suivi des Ordonnances de télécom CRTC 2016-396 et 2016-448**

***Annexe 7 – Report on Regulation of Fixed Wireline Wholesale Access to High-Speed Networks in Canada and Other Countries*, de Madame Suzanne Blackwell de la firme Giganomics Consulting Inc.**

## SOMMAIRE

- i. La capacité évidente des revendeurs à déployer des offres efficaces dans le marché des services d'internet haute vitesse de détail découle directement du haut niveau de concurrence dans le marché des services d'internet haute vitesse de gros au Canada. En effet, la multiplication des offres de services négociées hors tarif démontre à quel point les fournisseurs sous-jacents ont intérêt à augmenter leur part du marché de gros. De plus, dans le but de faire face à la concurrence robuste qui existe dans le marché de gros, les compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles ont dû innover sur le plan de la qualité de service. Ce haut niveau de qualité de service vient renforcer la capacité des revendeurs à déployer des offres efficaces sur le plan de la concurrence.
- ii. L'établissement de tarifs de services de gros fondés sur des études de coûts de réseau représente un exercice périlleux. Trois cas précis sont présentés où le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a eu recours ou envisage d'avoir recours à des hypothèses sur les coûts qui ne reflètent pas la véritable structure de coûts sous-jacente des entreprises de câblodistribution. De telles erreurs peuvent entraîner des tarifs de services de gros inférieurs aux coûts réels. Lorsque cela survient, l'impact sur les incitatifs à l'investissement peut être extrêmement dommageable. Un tel résultat est nuisible à tous les utilisateurs, qu'ils reçoivent leurs services d'un fournisseur de services de détail ou de gros.
- iii. Une étude a été commandée auprès de Madame Suzanne Blackwell de la firme Giganomics Consulting Inc. Mme Blackwell a procédé à une comparaison des modèles de réglementation utilisés dans douze pays, dont le Canada. Cet exercice lui a permis d'en arriver à trois conclusions principales, à savoir :
  - l'intervention réglementaire sur le marché de l'internet haute vitesse filaire a eu une influence limitée sur les structures du marché lorsqu'en présence d'exploitants de réseau concurrents ;
  - un certain nombre de pays étudiés cherchent à promouvoir les investissements du secteur privé dans les réseaux d'architecture de prochaine génération (APG) en mettant l'accent sur la réduction de l'incertitude réglementaire et des obligations associées à ces investissements ;
  - la concurrence fondée sur les installations et les investissements des nouveaux entrants peuvent être stimulés en appliquant les mesures réglementaires davantage aux échelons supérieurs de l'échelle de l'investissement plutôt qu'aux échelons inférieurs.

## **I. INTRODUCTION**

1. Conformément à la procédure établie par le Bureau de la concurrence (le Bureau) dans son avis d'étude de marché publié le 10 mai 2018 (l'Avis), Québecor Média inc. (Québecor Média), au nom de sa filiale Vidéotron ltée (Vidéotron), soumet par la présente ses observations au sujet de la concurrence dans les services à large bande.
2. Dans l'Avis, le Bureau souligne que la promotion d'une saine concurrence peut aider à faire en sorte que tous les Canadiens prospèrent dans un marché concurrentiel et innovateur. Il présente ensuite quatre grandes questions, chacune d'entre elles visant à aider le Bureau à mieux comprendre les conditions sur le marché et la dynamique concurrentielle qui y prévaut.
3. Deux des quatre questions du Bureau seront abordées dans le cadre des présentes observations : (i) comment la réglementation dans ce secteur influence-t-elle sur le comportement économique des fournisseurs de services à large bande? et (ii) comment les autres pays gèrent-ils et réglementent-ils la concurrence en matière de large bande? Dans chaque cas, nous déposons des documents de support qui, à notre avis, aideront le Bureau à bâtir un dossier complet pour son étude.

## **II. COMMENT LA RÉGLEMENTATION DANS CE SECTEUR INFLUE-T-ELLE SUR LE COMPORTEMENT DES FOURNISSEURS DE SERVICES À LARGE BANDE?**

### **A) Un marché de l'internet haute vitesse de gros fortement concurrentiel**

4. Plusieurs des questions posées par le Bureau dans l'Avis portent sur la capacité des revendeurs de services d'internet haute vitesse à déployer des offres de services efficaces sur le plan concurrentiel. Or, il nous paraît évident que la capacité des revendeurs à déployer des offres efficaces dépend directement du niveau de concurrence qui existe dans le marché des services d'internet haute vitesse de gros. Heureusement pour les revendeurs, ce marché est caractérisé par une forte rivalité entre fournisseurs de services de gros alternatifs.
5. La question de l'efficacité de la concurrence dans le marché des services d'internet haute vitesse de gros a d'ailleurs été abordée de front lors de l'instance initiée par l'Avis de consultation de télécom CRTC 2017-49, *Examen du régime de qualité du service aux concurrents* (ACT 2017-49). Bien que l'instance portait directement sur la pertinence de mettre en place un régime d'indicateurs de qualité de service pour une série de services de gros, le niveau de concurrence qui existe dans le marché des services d'internet haute vitesse de gros a été largement évoqué et documenté par les intervenants. En effet, un regroupement

de câblodistributeurs composé de Cogeco, Eastlink, Rogers, Shaw et Vidéotron a fourni de multiples preuves à cet égard<sup>1</sup>.

6. Reprenons les éléments les plus évocateurs de ces preuves. D'abord, le marché des services d'internet haute vitesse de gros a connu une croissance substantielle entre 2012 et 2017. Dans les faits, les revendeurs ont pratiquement doublé leurs parts de marché depuis 2009. Plus spécifiquement, le nombre de lignes d'accès câble recevant des services d'internet haute vitesse de gros a presque doublé chaque année entre 2012 et 2017.
7. Cette croissance soutenue des dernières années a fait en sorte que plusieurs des revendeurs sont devenus des entreprises de taille importante, avec des dizaines de milliers d'utilisateurs finals. Si l'on prend uniquement le réseau de Vidéotron, le nombre d'utilisateurs finals de gros est passé de 17 000 au 31 mars 2012 à 177 000 au 31 mars 2018. D'ailleurs, le nombre de revendeurs opérant sur le réseau de Vidéotron augmente constamment, celui-ci ayant récemment atteint le seuil des 28 revendeurs, uniquement pour son service d'Accès internet aux tierces parties (AITP). Le Bureau lui-même a souligné dans l'Avis que plus de 550 entreprises à travers le Canada offrent une solution de rechange aux compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles.
8. La croissance du marché des services d'internet haute vitesse de gros a entraîné une concurrence accrue entre les revendeurs, mais aussi entre les compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles. Dans le but d'augmenter leur part du marché de gros, ces compagnies ont recours à différentes méthodes, notamment l'offre d'ententes de services négociées hors tarif. Ces ententes permettent aux compagnies traditionnelles d'offrir des conditions de service et des prix plus attrayants que ce qui est mandaté par le CRTC. Tel que mentionné dans les observations finales des câblodistributeurs du 6 septembre 2017, le nombre d'ententes hors tarif a plus que doublé au cours des années précédentes, passant de 10 en 2014 à 22 en 2016. Ce chiffre continue de croître, Vidéotron, pour sa part, ayant conclu plusieurs nouvelles ententes de services négociées hors tarif depuis 2016.
9. Il va sans dire que la gestion d'une telle croissance et l'existence d'une telle concurrence exigent des investissements ainsi que la mobilisation de ressources importantes de la part des compagnies de services traditionnelles. Pour Vidéotron, cela s'est traduit par la mise en place de processus opérationnels et de gestion de systèmes performants afin de mieux satisfaire les besoins du marché des services d'internet haute vitesse de gros.
10. L'attractivité du marché de gros explique d'ailleurs pourquoi la majorité des améliorations apportées par Vidéotron à son service de gros ont été le résultat de consultations volontaires initiées par l'entreprise auprès de ses clients revendeurs. Ces améliorations touchent notamment la fiabilité des interconnexions entre Vidéotron et ses revendeurs, les outils de commande et de suivi de commande de service, ainsi que les outils de diagnostic et de règlement

---

<sup>1</sup> Par exemple, voir à l'Annexe 1 les observations finales des câblodistributeurs, déposées le 6 septembre 2017 dans le cadre de l'instance initiée par l'ACT 2017-49. Voir également à l'Annexe 2 les observations finales de Québecor Média, au nom de Vidéotron, déposées à la même date.

de problèmes techniques ou de panne. Elles bénéficient directement aux revendeurs.

11. Le Bureau peut prendre connaissance de la liste des améliorations de services offertes par Vidéotron en consultant le paragraphe 8 de nos observations finales déposées dans le cadre de l'instance initiée par l'ACT 2017-49, qui sont jointes à l'Annexe 2 des présentes observations. Nous faisons par ailleurs remarquer au Bureau que l'outil de diagnostic de modem dont il est question au paragraphe 9 de ces mêmes observations finales a depuis été mis en service. Cet outil connaît un succès retentissant auprès des revendeurs de Vidéotron avec un taux d'utilisation en croissance constante.
12. Par ailleurs, il nous apparaît pertinent de souligner que les démarches des compagnies traditionnelles en vue d'augmenter constamment la qualité de service offerte aux revendeurs viennent contredire l'idée selon laquelle il existerait des obstacles au transfert d'abonnés de revendeurs entre réseaux sous-jacents. Les faits sur le terrain prouvent le contraire. En effet, il existe déjà depuis longtemps plusieurs revendeurs avec un nombre important d'abonnés qui sont à la fois des clients de gros de compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles. Ces revendeurs ne se gênent pas de mentionner le transfert possible de leurs abonnés à un fournisseur sous-jacent alternatif lorsqu'il s'agit de négociation d'ententes hors tarif. Clairement, les coûts de transfert ne constituent pas une barrière significative.
13. En somme, Québecor Média est d'avis que la capacité évidente des revendeurs à déployer des offres efficaces dans le marché des services d'internet haute vitesse de détail découle directement du haut niveau de concurrence dans le marché des services d'internet haute vitesse de gros au Canada. En effet, la multiplication des offres de services négociées hors tarif démontre à quel point les fournisseurs sous-jacents ont intérêt à augmenter leur part du marché de gros. De plus, dans le but de faire face à la concurrence robuste qui existe dans le marché de gros, les compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles ont dû innover sur le plan de la qualité de service. Ce haut niveau de qualité de service vient renforcer la capacité des revendeurs à déployer des offres efficaces sur le plan de la concurrence.

## **B) Des tarifs de gros qui ne reflètent pas la structure de coûts réelle des câblodistributeurs**

14. Au Canada, les tarifs obligatoires en matière de services d'internet haute vitesse de gros sont établis en fonction d'une méthode de calcul des coûts différentiels axée vers l'avenir, appelée «Phase II». L'utilisation de cette méthode de calcul des coûts a été réaffirmée par le CRTC dans la Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-326, *Examen du cadre des services filaires de gros et des politiques connexes* (PRT 2015-326)<sup>2</sup>.
15. La méthodologie de la Phase II, comme toute autre méthode d'établissement de tarifs fondée sur l'estimation des coûts sous-jacents, repose sur de nombreuses hypothèses souvent complexes telles que les paramètres financiers, la demande

---

<sup>2</sup> <https://crtc.gc.ca/fra/archive/2015/2015-326.htm>, voir le paragraphe 235.



- anticipée, l'architecture réseau, l'utilisation des installations et les améliorations de productivité anticipées.
16. Au cours des dernières années, les entreprises sous-jacentes, et les entreprises de câblodistribution en particulier, se sont montrées de plus en plus préoccupées par ce qu'elles considèrent être des décisions erronées ou arbitraires de la part du CRTC en ce qui concerne ces hypothèses d'étude de coûts. Ces décisions erronées ou arbitraires ont déjà abouti à la publication de certains tarifs de gros provisoires qui, à notre avis, ne sont pas justes et raisonnables<sup>3</sup>. En refusant aux entreprises sous-jacentes la possibilité d'obtenir un rendement équitable sur leurs investissements, ces tarifs provisoires sapent les incitatifs à continuer à déployer et à mettre à niveau les installations de réseau. Si de telles erreurs devaient persister à l'occasion des décisions tarifaires finales à venir, les répercussions négatives sur la compétitivité du Canada pourraient être considérables.
  17. Dans les paragraphes qui suivent, nous attirerons l'attention du Bureau sur trois cas précis où le CRTC a eu recours ou envisagé d'avoir recours à des hypothèses sur les coûts qui ne reflètent pas la véritable structure de coûts sous-jacente des entreprises de câblodistribution, ce qui risque de se traduire par l'imposition à ces dernières de tarifs de gros inférieurs aux coûts. Pour chacun de ces cas, nous avons annexé des documents pertinents provenant des instances d'établissement des coûts de gros en cours devant le CRTC.
  18. Le premier cas concerne les facteurs d'utilisation employés par les câblodistributeurs dans leurs études de coûts. Le facteur d'utilisation est une mesure de l'utilisation d'une installation partagée. Il sert à reconnaître la capacité autre que celle relative à l'exploitation de l'installation partagée, et à répartir les coûts de cette capacité par rapport au coût unitaire de la capacité d'exploitation. Le facteur d'utilisation est un élément central des analyses économiques des câblodistributeurs qui doit être estimé avec précision de façon à ce que les tarifs de gros de ces derniers puissent être considérés comme étant justes et raisonnables.
  19. Depuis plusieurs années, le CRTC oblige les câblodistributeurs à employer un facteur d'utilisation de 75% pour leurs installations de réseaux d'accès partagées, par exemple leurs groupes de service (des assemblages localisés d'équipement de routage et de provisionnement) et leurs nœuds optiques. Cette obligation a été imposée sans analyse des facteurs d'utilisation réellement observés dans les réseaux de câblodistribution, mais plutôt en empruntant tout simplement un facteur d'utilisation employé par les compagnies de services téléphoniques pour certains de leurs équipements de réseaux.
  20. Dans le cadre de l'instance en cours devant le CRTC visant à finaliser les tarifs de services d'internet haute vitesse de gros, les câblodistributeurs ont déposé conjointement un rapport d'expert rédigé par le laboratoire d'innovation et de recherches CableLabs sur la question des facteurs d'utilisation dans un réseau

---

<sup>3</sup> Voir notamment les tarifs de gros provisoires publiés dans l'Ordonnance de télécom CRTC 2016-396, *Demandes de modification tarifaire concernant les services d'accès haute vitesse de gros groupés – Tarifs provisoires modifiés*.

DOCSIS<sup>4</sup> (voir l'Annexe 3 aux présentes observations). Dans ce rapport, CableLabs explique que les réseaux câblés fournissent l'accès à internet par le biais d'une architecture partagée qui est distincte des architectures des réseaux de ligne d'abonné numérique par câble de cuivre ou des réseaux de fibres jusqu'aux locaux de l'abonné déployées par les compagnies de services téléphoniques. Contrairement à ces autres réseaux, les réseaux à large bande des câblodistributeurs utilisent le multiplexage statistique pour partager parmi un même groupe d'utilisateurs une quantité fixe de capacité de réseau d'accès. La planification de la capacité dans ce contexte est différente, en plus d'être influencée par des facteurs tels que les niveaux cibles d'utilisation en périodes de pointe, la variabilité du trafic entre les segments du réseau desservant différents nombres d'utilisateurs finals, le temps requis pour accroître la capacité et la croissance du trafic prévu au cours de cette période, ainsi qu'un certain nombre de considérations autres. CableLabs observe que l'impact cumulatif de ces considérations résulte en des facteurs d'utilisation de l'ordre de 25% à 45% pour les groupes de service et de l'ordre de 15 à 45% pour les nœuds optiques.

21. Les facteurs d'utilisation estimés par CableLabs ont par la suite été confirmés par des mesures historiques déposées par les câblodistributeurs sur une base individuelle. Par exemple, dans notre réponse à la demande de renseignements « Québecor Média(CRTC)2mars2018-3 groupé » (voir l'Annexe 4 aux présentes observations), nous avons fourni au CRTC une quantité considérable de données désagrégées pour la période d'avril 2013 à mars 2018, des données qui se sont avérées être parfaitement en ligne avec les estimés de CableLabs.
22. Malgré tout ce qui précède, les revendeurs de services d'internet haute vitesse continuent de réclamer sans relâche le maintien du facteur d'utilisation de 75% pour les équipements d'accès des câblodistributeurs. Nous sommes extrêmement préoccupés par le fait que le CRTC n'ait pas, à ce jour, opposé aux revendeurs une fin de non-recevoir. Notre préoccupation est plus que fondée, car l'adoption mécanique de facteurs d'utilisation n'ayant rien à voir avec la technologie réellement déployée par les câblodistributeurs risque de se traduire en l'imposition de tarifs de gros qui mineront la capacité des câblodistributeurs à récupérer leurs investissements.
23. Le deuxième cas concerne la modélisation des coûts de la fibre de distribution dans le réseau de Vidéotron, c'est-à-dire les installations de fibre situées entre une tête de ligne (un édifice central qui dessert, à titre d'exemple, une ville moyenne) et un nœud optique (un élément réseau qui peut desservir de 50 à 500 foyers). Ces installations représentent une partie importante du coût global d'un réseau d'accès internet.
24. Dans les études de coûts déposées en appui à ses tarifs d'internet haute vitesse de gros, Vidéotron a toujours modélisé explicitement ses coûts de fibre de distribution, sur la base de la topographie réelle de son réseau, qui rejoint plus de 2,8 millions de foyers situés à travers le Québec ainsi que dans une partie de l'Est de l'Ontario. Cette modélisation est aussi précise que fiable. Or, dans la demande de renseignements « Québecor Média(CRTC)2mars2018-13 groupé » posée dans le cadre de l'instance du CRTC visant à finaliser les tarifs d'internet

---

<sup>4</sup> *Data Over Cable Service Interface Specification*, la norme technique utilisée par les câblodistributeurs pour fournir un service d'internet haute vitesse à travers leur réseau d'accès.

haute vitesse de gros des compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles, le CRTC a exigé que Vidéotron modifie son étude de coûts afin d'estimer ses coûts de fibre de distribution par le biais d'un « facteur de coût ».

25. Tel qu'expliqué dans notre réponse du 18 mai 2018 à ladite demande de renseignements (voir l'Annexe 5 aux présentes observations), l'utilisation d'un facteur de coût artificiel lorsqu'un estimé fiable des coûts explicites est disponible peut causer des distorsions importantes dans une étude de coûts, spécifiquement lorsque le facteur de coût réel à prévoir durant la période d'étude diffère de celui calculé à partir des dernières années historiques, ce qui se produit lorsque les dépenses ne sont pas synchronisées. C'est ce qui se produit dans le cas présent : l'utilisation d'un facteur de coût sous-estime grandement le coût réel de la fibre de distribution de Vidéotron. Nous sommes extrêmement préoccupés par la possibilité que ce résultat erroné puisse contribuer à une réduction artificielle des tarifs d'internet haute vitesse de gros de Vidéotron.
26. Le troisième cas concerne l'attribution des coûts associés à la fibre de distribution, et plus spécifiquement la question de savoir si ces coûts devraient être attribués à la partie fixe ou à la partie variable des modèles de coûts des câblodistributeurs.
27. Dans la demande de renseignements « Québecor Média(CRTC)2mars2018-5 groupé » posée dans le cadre de l'instance du CRTC visant à finaliser les tarifs d'internet haute vitesse de gros des compagnies de services téléphoniques et de câblodistribution traditionnelles, le CRTC a exigé que Vidéotron modifie son étude de coûts afin de transférer l'ensemble de ses coûts associés à la fibre de distribution dans la portion liée au trafic de son modèle de coûts.
28. Tel qu'expliqué dans notre réponse additionnelle du 10 août 2018 à ladite demande de renseignements (voir l'Annexe 6 aux présentes observations), en exigeant cette modification, le CRTC demande tout compte fait que Vidéotron développe une structure tarifaire pour ses services d'internet haute vitesse de gros où le prix de l'accès serait fixe, peu importe la vitesse de l'accès. Or, une telle structure tarifaire ne refléterait pas la structure réelle des coûts de réseau de Vidéotron, et constituerait un virage radical dans la mise en marché de ses services d'internet haute vitesse de gros et – ultimement, à cause de l'effet d'entraînement dans le marché – de ses propres services de détail. Dans les faits, une partie des coûts de réseau varie en fonction de la vitesse des forfaits, ce dont ne tient pas compte la modification proposée par le CRTC. Ce n'est pas sans raison que les tarifs des forfaits des différents fournisseurs d'internet haute vitesse augmentent de pair avec la vitesse des forfaits.
29. Avec une structure tarifaire de gros où le prix de l'accès est fixe, peu importe la vitesse de l'accès, il n'y aurait aucune raison pour les revendeurs de commander autre chose que la vitesse maximale pour tous leurs clients. Pourtant, l'étude de coûts de Vidéotron est construite autour d'hypothèses voulant que les revendeurs (et Vidéotron elle-même) installent une distribution de vitesses d'accès pour leurs abonnés – une distribution où les grandes vitesses sont relativement moins présentes que les petites ou moyennes vitesses.

30. Bâtir une étude de coûts pour un réseau DOCSIS où la distribution de vitesses d'accès est massivement orientée vers les grandes vitesses est un exercice fondamentalement différent de celui entrepris par Vidéotron dans l'ensemble de ses études de coûts déposées au Conseil jusqu'à ce jour. De plus, Vidéotron ne possède aucune expérience concrète relative à la gestion et au dimensionnement d'un réseau dans de telles circonstances. La modification exigée par le CRTC suscite de graves inquiétudes chez Vidéotron. En effet, la structure tarifaire de gros à laquelle le Conseil songe actuellement serait non seulement en conflit avec la structure de coûts réelle de l'entreprise, mais menacerait également la capacité de cette dernière à gérer efficacement son réseau – un devoir qui lui incombe, puisqu'il en va de l'intérêt de l'ensemble de ses utilisateurs.
31. En résumé, comme le Bureau peut le constater à la lecture de ces trois cas, l'établissement de tarifs de services de gros fondés sur des études de coûts de réseau représente un exercice périlleux. Des erreurs dans les paramètres clés ou encore le refus de reconnaître les caractéristiques uniques des technologies de réseau sous-jacentes spécifiques peuvent entraîner des tarifs de services de gros inférieurs aux coûts réels. Lorsque cela survient, l'impact sur les incitatifs à l'investissement peut être extrêmement dommageable. Un tel résultat est nuisible à tous les utilisateurs, qu'ils reçoivent leurs services d'un fournisseur de services de détail ou de gros.

### **III. COMMENT LES AUTRES PAYS GÈRENT-ILS ET RÉGLEMENTENT-ILS LA CONCURRENCE EN MATIÈRE DE LARGE BANDE?**

32. La quatrième grande question posée par le Bureau dans l'Avis est la suivante : comment les autres pays gèrent-ils et réglementent-ils la concurrence en matière de large bande ? En posant cette question, le Bureau cherche à déterminer si la réglementation canadienne en la matière diverge de façon significative de celles des autres pays et, dans l'affirmative, s'il y a des leçons à tirer de la façon dont ces autres pays réglementent les services à large bande.
33. Afin de répondre le plus exhaustivement possible à la question posée par le Bureau, Québecor Média, de concert avec Cogeco, Rogers et Shaw, a commandé auprès de Madame Suzanne Blackwell de la firme Giganomics Consulting Inc. un rapport intitulé *Report on Regulation of Fixed Wireline Wholesale Access to High-Speed Networks in Canada and Other Countries* (ci-après, le Rapport). À noter que le Rapport est joint aux présentes observations à titre d'Annexe 7.
34. Dans son Rapport, Madame Blackwell a analysé les diverses approches privilégiées dans douze pays (incluant le Canada) concernant la réglementation des services d'internet haute vitesse de gros, l'objectif étant d'établir un cadre contextuel permettant de comparer l'approche canadienne en la matière avec celles privilégiées par les onze autres pays étudiés.

35. Madame Blackwell a débuté son analyse en procédant à un survol des modèles de réglementation typiquement utilisés, lesquels furent considérés sous deux dimensions.
36. Première dimension considérée: le niveau de service auquel l'intervention réglementaire se produit. En application de la théorie de l'échelle d'investissement, une intervention réglementaire peut se produire au niveau des fonctionnalités de bas échelons (soit les plus actives, par exemple la revente pure ou encore le flux binaire) jusqu'au niveau des fonctionnalités de hauts échelons (soit les plus passives, par exemple l'accès à la fibre noire ou aux structures de soutènement).
37. Deuxième dimension considérée: le type de solution réglementaire employée. Ces solutions réglementaires sont de nature variable, puisqu'elles peuvent être peu intrusives (par exemple, autoriser le revendeur et le fournisseur de services de gros à négocier sur une base commerciale les tarifs d'accès), moyennement intrusives (par exemple, obliger le fournisseur de services de gros à respecter des normes minimales de qualité de service) ou encore très intrusives (par exemple, ordonner la séparation structurelle des activités de gros et de détail d'un fournisseur de services de gros donné).
38. Mme Blackwell a ensuite procédé à une comparaison des modèles de réglementation utilisés dans les douze pays étudiés. Cet exercice a permis à Mme Blackwell d'en arriver à trois conclusions principales, à savoir :
- l'intervention réglementaire sur le marché de l'internet haute vitesse filaire a eu une influence limitée sur les structures du marché lorsqu'en présence d'exploitants de réseau concurrents ;
  - un certain nombre de pays étudiés cherchent à promouvoir les investissements du secteur privé dans les réseaux d'architecture de prochaine génération (APG) en mettant l'accent sur la réduction de l'incertitude réglementaire et des obligations associées à ces investissements ;
  - la concurrence fondée sur les installations et les investissements des nouveaux entrants peuvent être stimulés en appliquant les mesures réglementaires davantage aux échelons supérieurs de l'échelle de l'investissement plutôt qu'aux échelons inférieurs.
39. De l'avis de Madame Blackwell, ces trois conclusions principales peuvent servir de base aux leçons que le Canada devrait suivre afin d'améliorer son approche en matière de réglementation des services d'accès haute vitesse de gros sur le marché des services filaires.
40. Nous passerons en revue ci-dessous chacune de ces trois principales conclusions.
- A) La structure de marché est davantage déterminée par la présence d'installations filaires concurrentes que par les cadres réglementaires**

41. Les 12 pays étudiés dans le Rapport présentent une série de modèles réglementaires pour l'accès de gros aux services filaires sur le marché du haut débit. Les modèles réglementaires étudiés impliquent différents degrés d'intervention, y compris des modèles de types *ex ante* et *ex post*, et, lorsqu'il y a intervention réglementaire, différents échelons de l'échelle de l'investissement sont ciblés.
42. Il existe toutefois peu de corrélation entre l'étendue des obligations réglementaires en matière d'accès de gros aux services filaires de haut débit et les structures du marché, notamment en ce qui concerne la couverture réseau des entreprises dotées d'installations et celle des revendeurs, ainsi que les parts de marchés respectives de ces deux catégories de concurrents. L'absence de corrélation entre la part de marché des nouveaux entrants et la réglementation en place montre bien l'influence limitée de la réglementation sur les structures du marché. Ceci est particulièrement marqué dans les pays où les câblodistributeurs dotés de leurs propres réseaux sont fortement présents.
43. Il est par conséquent fort à parier qu'une intervention réglementaire visant à stimuler la concurrence fondée sur la revente et reposant sur l'accès obligatoire de gros n'aura probablement pas d'effet significatif sur les structures du marché commerciaux dans les pays largement couverts par deux exploitants indépendants dotés de leurs propres installations.

**B) Promouvoir les investissements dans les réseaux APG grâce à une réduction de la réglementation**

44. Le Canada partage avec la plupart des autres pays étudiés dans le cadre du Rapport l'objectif commun de promouvoir le déploiement généralisé des réseaux APG. Le Canada a atteint un haut degré de disponibilité des services d'internet haute vitesse sur les réseaux APG. Toutefois, le Canada n'a pas été en mesure de suivre le rythme des progrès réalisés par plusieurs des pays étudiés.
45. Plusieurs pays ont introduit une réglementation plus souple et plus légère ciblant spécifiquement les réseaux APG. Les pays qui ont adopté ou proposé une telle réglementation allégée pour les installations APG reconnaissent que cela peut favoriser les investissements en réduisant le risque de réglementation et en offrant une plus grande flexibilité commerciale.
46. Or, la réglementation actuelle du CRTC en matière d'accès de gros fait en sorte de garantir que l'accès de gros aux réseaux APG des entreprises de télécommunication et des câblodistributeurs sera maintenu à long terme.

**C) Concentrer davantage les mesures réglementaires sur les échelons supérieurs de l'échelle de l'investissement**

47. La réglementation doit soigneusement équilibrer les incitations entre les différents échelons de l'échelle de l'investissement aux différents stades du développement du marché afin de promouvoir avec succès la concurrence fondée sur les installations et les investissements afférents. Au Canada, la

- réglementation en matière d'accès filaire de gros semble être excessivement axée sur les services les plus actifs qui requièrent le moins d'investissement de la part des nouveaux entrants, par rapport à la plupart des autres pays étudiés dans le cadre du Rapport.
48. Afin de rééquilibrer son approche réglementaire, le Canada devrait prendre des mesures pour réduire la réglementation des services d'accès filaire les plus actifs, par exemple le flux binaire, et améliorer l'accès à davantage de services d'accès passif, notamment les structures de soutènement.
  49. Les structures de soutènement sont reconnues comme une contribution essentielle à la promotion des investissements dans les réseaux APG et à l'augmentation de la concurrence fondée sur les installations dans presque tous les pays examinés dans le Rapport.
  50. Or, il n'y a pas eu d'amélioration significative en matière d'accès aux structures de soutènement au Canada. Bien au contraire, puisque des décisions récentes ont entraîné des taux plus élevés sans tenir compte de l'impact que cela pourrait avoir sur le coût de déploiement des installations APG.
  51. Le Canada devrait par conséquent s'inspirer des autres pays étudiés dans le cadre du Rapport quant à l'amélioration de l'accès aux structures de soutènement, de façon à permettre aux concurrents d'investir plus facilement dans leurs propres installations APG.
  52. Le tout, soumis respectueusement.

\*\*\*Fin du document\*\*\*