

1. Introduction et résumé

Quebecor Média inc. (QMI) remet cette présentation au ministère de l'Industrie du Canada en réponse à l'avis de la *Gazette du Canada* DGTP 002-07, « Consultation sur un cadre de mise aux enchères de fréquences dans la gamme de 2 GHz, y compris pour les services sans fil évolués ».

1.1 Observations générales sur les règles de mise aux enchères et les conditions de licence discutées dans l'avis DGTP-002-07

Dans l'avis DGTP-002-07, Industrie Canada écrit (p. 21) : « Comme le Ministère libère présentement des fréquences additionnelles pour une utilisation souple, il est opportun de considérer les questions de concurrence à long terme dans un contexte large. »

Compte tenu des caractéristiques concurrentielles du marché du sans fil, Industrie Canada relève à juste titre un certain nombre de questions de concurrence, à savoir :

- « le potentiel d'entrée sur le marché, les types d'obstacles à l'entrée que ces nouveaux venus peuvent rencontrer et la mesure dans laquelle les titulaires de licences ont l'incitatif et les moyens pour acquérir des fréquences additionnelles afin d'empêcher l'accès aux concurrents éventuels »,
- « l'utilisation efficace des fréquences, notamment en présence de la demande considérable. Certains intervenants ont affirmé que les exploitants nationaux existants du SCP/service cellulaire sans fil ont actuellement un nombre de fréquences considérable pour exploiter leurs réseaux sans fil ».

Toujours dans l'avis DGTP-002-07 (p. 27), Industrie Canada écrit : « l'itinérance de téléphonie numérique est couramment disponible aux étrangers voyageant au Canada et aux Canadiens voyageant dans de nombreuses régions du monde. On s'attend à ce que les abonnés canadiens de n'importe quelle entreprise de télécommunications bénéficient de services d'itinérance semblables. Comme les services mobiles sont devenus un service

important pour de nombreux Canadiens, il est important que tous les réseaux soient entièrement intégrés aux réseaux de télécommunications nationaux ».

QMI estime que le cadre des règles de mise aux enchères et des conditions de licence discuté dans l'avis DGTP-002-07 serait juste et équitable puisqu'il favorise l'entrée sur le marché canadien des télécommunications sans fil de nouvelles entreprises qui exploitent des installations, si les conditions préalables qui déterminent la viabilité commerciale des nouveaux venus sont incorporées aux règles finales de mise aux enchères et aux conditions de licence. Cette démarche renvoie à la disponibilité des fréquences réservées aux nouveaux venus, aux titulaires régionales et à l'itinérance obligatoire. Un grand nombre d'éléments doivent donc être pris en considération pour assurer la réussite d'une mise en œuvre appropriée de ce cadre au profit des consommateurs et des entreprises du Canada.

Dans la première partie, QMI présente ses arguments concernant les règles de mise aux enchères et les conditions de licence préalables dont doivent bénéficier les nouveaux venus soucieux de participer aux mises aux enchères et qui ont des chances de succès raisonnables en tant que nouvelles entreprises exploitant des installations dans le marché des télécommunications sans fil du Canada.

Dans la deuxième partie, QMI présente son point de vue sur le marché canadien des télécommunications sans fil et le positionnement de ce marché à l'échelle mondiale, puis décrit les mesures prises par d'autres pays qui ont choisi d'adopter des règles d'attribution de fréquences et des conditions de licence pour relever les défis de la concurrence croissante des services de télécommunications mobiles.

Les troisième et quatrième parties expliquent les réponses de QMI aux seize (16) questions posées par Industrie Canada et exposent en détail comment il conviendrait de mettre en application les règles de mise aux enchères et les conditions de licence proposées, dans l'intérêt de tous les Canadiens.

1.2 L'importance de la prochaine mise aux enchères. Dernière chance pour les nouveaux venus

QMI est heureux de saisir cette occasion pour soumettre ses commentaires sur la question primordiale de la mise aux enchères de fréquences pour les nouveaux services mobiles.

Tout d'abord, compte tenu de la pénétration des services sans fil au Canada qui avait atteint près de 58 % à la fin de 2006 et qui devrait augmenter d'environ 10 % pour se situer aux alentours de 68 % au début de 2009, il convient de noter que les prochaines mises aux enchères sont la dernière chance des nouveaux exploitants de pénétrer le marché canadien du sans fil.

Pour le Canada, ces enchères sont donc une occasion unique de renforcer la compétitivité de son industrie du sans fil et de rehausser les avantages des communications mobiles offerts à tous les consommateurs et à toutes les entreprises du Canada grâce à une innovation plus féconde et à une baisse des prix.

Tel que démontré plus loin, les entreprises nationales autorisées de téléphonie cellulaire et de service de communications personnelles (SCP), soit Bell Canada, Rogers et Telus, ont acquis de nombreuses fréquences avant la mise aux enchères de fréquences pour les SSFE et d'autres fréquences. En outre, ces titulaires auront de nombreuses autres occasions d'acquérir des fréquences additionnelles dans les prochaines années, lorsque de futures bandes seront attribuées à diverses applications pour le sans fil.

Industrie Canada doit donc impérativement adopter des règles de mise aux enchères et des conditions de licence appropriées pour permettre à des nouveaux venus d'entrer sur ce marché maintenant, c.-à-d. lors des prochaines enchères, comme l'ont fait de nombreux autres pays.

À défaut de quoi, les prochaines enchères ne seront que la répétition des résultats de la mise aux enchères des fréquences de 2001 qui ont abouti à l'attribution de toutes les fréquences disponibles aux trois titulaires, dans presque toutes les régions du Canada.

1.3 Les entreprises QMI et Vidéotron ltée

Quebecor inc. (TSX : QBR.A, QBR.B) est une société de communication présente en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique latine et en Asie. Quebecor inc. déploie ses activités dans 18 pays par l'entremise de deux filiales : Quebecor World Inc. et Quebecor Média inc. Quebecor World est l'une des plus importantes entreprises d'imprimerie commerciale du monde.

Quebecor Média inc. (QMI) possède plusieurs centres d'affaires dans de nombreux secteurs d'activité liés aux médias : Vidéotron ltée, premier câblodistributeur du Québec et important fournisseur d'accès Internet, offre des services de téléphonie et de télécommunications d'affaires ; Corporation Sun Media est la plus grande chaîne nationale de tabloïds et de journaux communautaires au Canada ; Groupe TVA inc. exploite le plus grand réseau de télévision francophone généraliste au Québec ainsi que diverses chaînes spécialisées et la station généraliste de langue anglaise, Sun TV ; Canoë inc. et son réseau de propriétés Internet au Canada en langues française et anglaise ; Nurun inc., une importante agence de technologies et de communications interactives au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie. L'entreprise Quebecor inc. est également active dans l'édition de livres et de magazines de même que dans la production, la distribution et la vente au détail de produits culturels par l'intermédiaire de Groupe Archambault inc., premier réseau de disquaires de l'est du Canada, de TVA Films et de la chaîne de magasins spécialisés dans la location et la vente au détail de vidéos et de jeux, Le SuperClub Vidéotron ltée.

Vidéotron ltée est le plus grand réseau de télédistribution du Québec avec près de 1,6 million d'abonnés au câble. Vidéotron est aussi le principal fournisseur d'accès Internet à haute vitesse du Québec et un chef de file de la fourniture de services de voix

sur IP au Canada avec plus de 450 000 abonnés au système vocal sur l'Internet au début de 2007. En l'espace de deux ans environ, Vidéotron a atteint une pénétration de téléphonie équivalant à plus de 25 % de sa clientèle, un succès non négligeable par rapport à la concurrence.

Vidéotron se démarque parmi les entreprises canadiennes et nord-américaines de câblodistribution comme un leader et un innovateur de premier plan en matière de technologie. À cet égard, le rôle prépondérant de Vidéotron peut se définir ainsi :

- Vidéotron a été le premier câblodistributeur à moderniser son réseau local pour offrir la bidirectionnalité à 97 % de ses abonnés ;
- Vidéotron offre à ses abonnés résidentiels au Canada le plus rapide des services Internet à haute vitesse ; en juillet 2006, Vidéotron a fait passer son service Internet Extrême Plus, offert à l'ensemble de son marché potentiel de 2,4 millions de foyers au Québec, de 16 Mbps à 20 Mbps sans modifier son tarif ; aucune autre entreprise de distribution ou de télécommunications n'offre à toute sa clientèle d'abonnés un tel service Internet haute vitesse au Canada ;
- Vidéotron a lancé son service de vidéo sur demande en haute définition en mars 2007¹, une autre première au Canada ;
- Vidéotron participe avec Cisco à des tests technologiques visant à offrir à sa clientèle jusqu'à 100 Mb/s de largeur de bande, une première du genre en Amérique du Nord. En février 2007, Vidéotron a annoncé que les essais amorcés en décembre 2006 avaient donné des résultats positifs et mentionné la possibilité d'un lancement de nouveau service en 2007².

Vidéotron a rejoint le marché canadien des communications mobiles lors du lancement de son service sans fil en août 2006 tout d'abord à Québec, puis dans d'autres villes dont Montréal un peu plus tard dans la même année. Son service est offert par le biais d'une

¹ « Un dimanche à Kigali en HD sur Illico sur demande », 14 mars 2007. Communiqué de presse de Vidéotron.

² « Une première en Amérique du Nord - Le test pilote de la technologie Wideband de Cisco procure une capacité explosive aux téléchargements », 1^{er} février 2007. Communiqué de presse de Vidéotron.

entente avec Rogers Sans-fil. Les derniers résultats trimestriels publiés révèlent que Vidéotron a attiré vers le sans fil plus de 20 000 abonnés.

QMI voit le sans fil comme le prolongement naturel du service qu'il offre actuellement aux consommateurs et comme un important outil concurrentiel dans une industrie canadienne des télécommunications en rapide mutation. QMI lutte pour devenir une entreprise qui exploiterait des services mobiles à large bande, misant pour cela à la fois sur son réseau fixe et sur ses futures activités dans le domaine du sans fil.

QMI voit aussi les télécommunications mobiles comme un outil essentiel à l'élaboration et à la distribution d'un contenu québécois et canadien sur cette plateforme média en rapide émergence.

Ces objectifs ne peuvent être atteints si QMI doit se limiter à revendre la capacité de réseau de l'une ou l'autre des trois titulaires ou à jouer un rôle d'exploitant de réseau mobile virtuel (ERMV) puisque ces deux démarches comportent d'importantes failles. Les ERMV n'ont que peu de latitude en matière de tarifs des services, de technologie disponible et de choix des combinés, d'où un décalage de l'offre de service et des nouveautés offertes à leur clientèle.

Ainsi, les ERMV ne peuvent se démarquer en offrant une couverture différente. Ces ententes n'autorisant habituellement pas les revendeurs canadiens à offrir les plus récents services sans fil innovateurs à large bande tels les vidéoclips, la télévision ou les films mobiles, les fournisseurs de services ont plus de mal à rivaliser avec les offres de services des entreprises dotées d'installations. Les ERMV génèrent le plus souvent des marges d'exploitation beaucoup plus faibles, ce qui réduit d'autant leur capacité à accélérer leurs acquisitions de clientèle.

En outre, les différences technologiques entre les exploitants autorisés du sans fil au Canada limitent le choix d'entreprise sous-jacente pour un fournisseur de services et

peuvent compromettre la viabilité à long terme des ententes de revente en vertu des obligations réglementaires existantes.

1.4 Les avantages liés à l'entrée de nouvelles entreprises de services mobiles utilisant des installations au Canada

Selon les données publiées par Statistique Canada le 14 mai 2007³, les services sans fil ont généré près de 13 milliards de dollars au Canada en 2006, soit une hausse de plus de 16 % par rapport à 2005.

De plus, la rentabilité des entreprises canadiennes de services mobiles progresse à grands pas depuis de nombreuses années. Les bénéfices généraux d'exploitation dans le domaine du sans fil se sont élevés à 41,3 % pour l'ensemble de l'année par rapport à 2005 et ont fait un bond spectaculaire à 67,1 % pour le quatrième trimestre de 2006 seulement, par rapport à 2005.

La question n'est pas de savoir si l'industrie des télécommunications mobiles au Canada est prospère. De toute évidence, elle l'est. Pour analyser cette industrie, le mieux est de comparer le rendement du Canada à celui d'autres pays et, le cas échéant, de voir ce qui peut être fait pour corriger les retards.

Tout le monde sait que la pénétration des services de télécommunications mobiles au Canada traîne loin derrière celles des autres pays développés et que le positionnement du Canada tire de plus en plus vers l'arrière d'année en année : fin 2004, le Canada se classait 29^e sur les 30 pays de l'OCDE.

En 2006, la pénétration du sans fil aux É.-U., notre voisin et principal partenaire commercial, est passée de 70 % à 78 % tandis que celle du Canada est passée de 52 % à 57 %. En fait, non seulement le marché canadien des services mobiles est-il sensiblement moins développé que celui des É.-U., mais son taux de croissance est considérablement plus faible que celui des É.-U. – une situation exactement contraire à ce qui serait souhaitable.

³ *Le Quotidien*, Statistique Canada, 14 mai 2007

La différence entre les taux de pénétration des marchés étatsunien et canadien signifie qu'il nous « manque » 6,5 millions d'abonnés canadiens au sans fil, soit davantage que le nombre actuel d'abonnés de Telus ou de Bell. Nous prenons pourtant rarement en compte ce chiffre quand nous discutons de la viabilité d'une quatrième entreprise de services mobiles au Canada.

L'autre particularité du marché canadien des télécommunications sans fil est que deux (2) des trois (3) grandes titulaires, à savoir Bell Canada et Telus, sont aussi les deux principales titulaires d'entreprises filiales. Cette singularité se traduit par une introduction plus dirigée et plus lente des nouveaux services, notamment s'agissant de ce qu'il est convenu d'appeler les « forfaits de grande consommation », dont certains incluent jusqu'à des milliers de minutes par mois. Lorsqu'ils sont apparus aux É.-U., ces services ont beaucoup contribué à encourager l'utilisation du cellulaire aux dépens du téléphone fixe traditionnel. Toutefois, ils n'existent pour ainsi dire pas au Canada.

Les prix des services mobiles ont fait couler beaucoup d'encre au Canada. Au total, et malgré quelques variantes mineures, la conclusion est la même.... Ceux-ci coûtent plus cher au Canada qu'aux É.-U. Pour être plus précis, une minute de communication parlée coûte environ le double au Canada qu'aux É.-U.

Il n'est donc pas surprenant que les marges d'exploitation des entreprises canadiennes de services mobiles soient très élevées par rapport à celles des entreprises américaines.

Par exemple, selon les résultats du 1^{er} trimestre 2007, la marge d'excédent brut d'exploitation des services sans fil de Rogers se situait à 49,4 %, comme celle de Telus. À titre de comparaison, la marge d'excédent brut d'exploitation de Verizon Wireless, l'une des principales entreprises de services mobiles américaines et aussi l'une des mieux gérées, avec un taux de roulement très bas, s'élevait à 44,3 % pour la même période.

Par ailleurs et bien que la chose ne soit guère ébruitée, les investissements en capital des entreprises canadiennes de télécommunications ont aussi été à la traîne au cours des six dernières années par rapport à ceux des entreprises américaines. Cet écart s'est creusé ces dernières années.

De 2004 à 2006 compris, les grandes entreprises de télécommunications des É.-U. ont annoncé des dépenses en immobilisations représentant de 18 % à 20 % des revenus selon les années, alors que ce pourcentage est resté stable à environ 13 % au Canada. Les entreprises américaines affichent donc un pourcentage de dépenses en immobilisations par rapport aux revenus de 40 % à 50 % plus élevé que les entreprises canadiennes.

Voilà qui explique le retard pris par le Canada sur les É.-U. dans la mise en place de la technologie évoluée de troisième génération.

Pas étonnant non plus que, d'après les résultats du 1^{er} trimestre 2007, chez Verizon Wireless les services mobiles de données représentent 17,4 % du revenu annuel moyen par client. Pour la même période, Rogers est au Canada l'entreprise qui affiche la plus grande proportion de revenus générés par les services mobiles de données, soit 12,3 %,

Depuis la conclusion des enchères pour les SSFE aux É.-U. en 2006, les entreprises de services mobiles nationales et régionales ont aussi annoncé d'importants plans d'investissements pour mettre en place des équipements dans les fréquences nouvellement acquises. À peine quelques mois après la fin des enchères, T-Mobile annonçait ainsi un investissement de plus de 2,5 milliards de dollars US pour conférer à son réseau la technologie évoluée de troisième génération⁴. Plus récemment, l'entreprise de services mobiles régionale MetroPCS a finalisé un placement initial de plus de 1 milliard de dollars après avoir acquis des licences pour des SSFE totalisant 1,4 milliard de dollars pour agrandir son empreinte⁵. Le « plan d'affaires unique » de MetroPCS

⁴ « *T-Mobile Selects Nokia, Ericsson to Supply Gear for U.S. Network* », *Wall Street Journal*, 27 novembre 2006. Article de Daniel Thomas.

⁵ « *MetroPCS Completes \$1 Billion IPO* », *Wall Street Journal*, 19 avril 2007. Article d'Yvonne Ball.

repose sur des tarifs fixes pour des conversations locales et n'exige aucun contrat à long terme.

Au total, les points saillants des données de base des services mobiles du Canada par rapport à ceux des É.-U. pourraient se résumer ainsi :

« Des coûts plus élevés pour les utilisateurs finaux, un investissement en capital plus faible et une mise en place plus lente des technologies évoluées de troisième génération. Tous ces facteurs se traduisent par un taux de pénétration et des revenus totaux moins élevés pour l'industrie, mais aussi par des marges plus importantes pour les entreprises canadiennes que pour les entreprises américaines ».

Rien de surprenant donc à ce que les titulaires de services mobiles s'opposent farouchement à l'introduction de toute règle d'enchères ou conditions de licence qui pourraient ouvrir le marché à nouveau venu. Comme le note un récent article du *Financial Post* : « *That visceral reaction at the possibility of a new entrant underlines how much BCE, Telus and Rogers want to keep others out of the market*⁶. »

QMI et d'autres éventuels nouveaux venus seront les catalyseurs du changement qui bouleversera le modèle actuel et procurera de nouveaux avantages décisifs aux utilisateurs finaux.

Cette révolution déclenchera une baisse des prix qui accélérera la pénétration, une adoption plus rapide et une mise en place élargie des technologies avancées de troisième génération et des services sans fil de données et de vidéos de meilleure qualité dans toutes les régions urbaines et rurales.

Agissons avant qu'il ne soit trop tard.

1.5 Des conditions équitables d'entrée sur le marché canadien des communications mobiles

QMI s'est engagée à installer un réseau viable de télécommunications à la fine pointe de la technologie, sous réserve que les nouvelles entreprises puissent entrer sur le marché dans des conditions équitables.

Par conséquent, si l'on veut que de nouvelles entreprises de télécommunications comme QMI soient intéressés à investir des sommes considérables pour se positionner sur le marché concurrentiel de l'industrie canadienne des télécommunications mobiles et qu'elles aient une chance raisonnable d'y réussir, il faut adopter de nouvelles règles relatives aux enchères et aux conditions de licence. Ces changements sont nécessaires pour garantir des conditions équitables d'entrée sur le marché.

Cette question n'est pas nouvelle dans l'industrie canadienne des télécommunications. L'importance d'adopter des règles équitables qui favorisent un milieu concurrentiel et l'arrivée de nouveaux joueurs, a toujours été reconnue par le gouvernement canadien et par les décideurs.

En 1982, le gouvernement canadien a lancé un appel de demandes de licences⁷ visant à exploiter un service de téléphonie cellulaire dans 23 régions métropolitaines au Canada. On a reconnu le besoin d'uniformiser les règles d'attribution des licences en 1983. Une licence d'utilisation du spectre a été attribuée à un nouveau joueur, Cantel (maintenant Rogers Communications Inc. u RCI), alors qu'on a réservé d'autres licences pour les compagnies de téléphone existantes. De plus, en vue de s'assurer que Cantel ait une chance raisonnable de réussite comme seul fournisseur sans installations de services filaires déjà en place, les conditions de licence prévoyaient qu'aucun intervenant ne

⁶ « *Pre-Wireless spectrum auction manoeuvring* », *Financial Post*, 22 avril 2007. Article de Paul Vieira. [Cette réaction viscérale que déclenche la possibilité d'un nouveau venu montre clairement à quel point BCE, Telus et Rogers refusent l'arrivée d'autres entreprises sur ce marché.]

⁷ Avis dans la Gazette du Canada n° DGTN-006-82/DGTR-017-82, 15 octobre 1982.

puisse prendre de l'avance. Cette mesure empêchait aux opérations de téléphonie cellulaire des compagnies titulaires d'offrir leurs services avant ceux de Cantel. Ce fut un avantage important pour un nouvel entrant tel Cantel (maintenant RCI) qui lui a permis de faire concurrence de manière équitable aux titulaires. Sans cette mesure, Cantel aurait fait face à un désavantage en terme de concurrence et ses chances de succès auraient été moindres.

Le besoin d'adopter des règles équitables a aussi été reconnu en 1995 lors d'attributions de licences SCP. On a donc fixé un plafonnement des fréquences que pouvaient détenir les entreprises en place, de sorte qu'un spectre de 10 Mhz leur a été réservé. Des licences d'utilisation du spectre représentant 30 Mhz ont alors été attribuées à de nouveaux venus. Après l'attribution des licences SCP en 1995, deux nouveaux joueurs utilisaient chacun 30 MHz des fréquences du service mobile, alors que deux entreprises en place en utilisaient 35 MHz chacune. En outre, les entreprises en place ont été assujetties à des obligations relatives à l'itinérance avant d'être autorisées à offrir leurs propres SCP numériques.

Depuis le lancement des services mobiles jusqu'à la vente aux enchères des fréquences SCP restantes en 2001, les entreprises canadiennes payaient leurs droits de licence sur une base annuelle et non pas à l'avance en un seul paiement. De plus, ces droits de licence ont augmenté avec l'expansion de leur réseau mobile et la hausse de leurs revenus. À titre d'exemple, le tableau ci-dessous donne le total des revenus et des droits de licence de spectre pour le service mobile de BCE Mobile Communications Inc. en 1991 et 1993.

Tableau 1 – Droits de licence annuels de BCE Mobile au début des années 90

BCE Communications mobile inc.		
	1991	1993
Revenus d'opération/cellulaire	\$288.3M	\$386.3M
Frais de licence annuel	\$3.5M	\$16.3M

© Lemay-Yates Associates Inc., 2007
Sources: Rapport annuel BCE Mobile 1991
BCE Communications mobile inc., Fiche d'information annuelle, 1993

Comme le démontre ce tableau, BCE Mobile a payé à Industrie Canada en 1991, donc six ans après le lancement de son service de téléphonie cellulaire, seulement 3,5 millions de dollars en droits de licence, soit à peine plus de 1 % de ses revenus

BCE Mobile, tout comme les autres entreprises canadiennes de services mobiles, a donc largement profité d'un régime de droits de licence payés annuellement où les paiements annuels augmentent en fonction de la croissance des revenus de l'entreprise. C'est un grand avantage pour des entreprises qui sont en train de construire leurs réseaux. Elles en ont d'ailleurs profité jusqu'aux enchères de SCP de 2001 c'est-à-dire pendant plus de 15 ans. Cet avantage résultait du processus d'évaluation qualitatif utilisé à l'époque pour l'octroi de fréquences à l'opposé des enchères qui sont maintenant proposées.

Comme les enchères de SCP tenues en 2001 au Canada et d'autres enchères ailleurs dans le monde l'ont bien illustré, la valeur de toute fréquence du service mobile est plus élevée pour les entreprises en place. Non seulement ces dernières ont-elles besoin de fréquences pour desservir leur abonnés de plus en plus nombreux, mais elles doivent aussi en acquérir afin de bloquer l'entrée aux nouveaux venus et d'éliminer ainsi d'éventuels concurrents. La valeur des fréquences disponibles est par conséquent plus grande pour les fournisseurs en place, et ce, indépendamment de leurs propres besoins.

C'est pourquoi QMI est convaincue qu'il n'y aura aucun nouveau joueur au Canada à moins que des mesures appropriées, dont des fréquences réservées, ne soient adoptées en vue de favoriser leur entrée.

L'attribution de fréquences de service mobile sur une base régionale constitue également un élément essentiel de réussite, surtout dans le contexte géographique du Canada. Les États-Unis ont largement, et avec succès, adopté cette approche qu'on pourrait facilement appliquer au Canada. Notre mémoire contient de l'information illustrant le fait qu'aux États-Unis, en 2006, un grand nombre de licences pour des services sans fil évolués ont été acquises par des fournisseurs régionaux. L'implantation d'une approche semblable au Canada améliorerait la couverture, les services et les avantages pour tous les Canadiens, qu'ils résident dans des régions urbaines ou rurales. L'attribution de licences sur une base régionale permettrait à de petites entreprises canadiennes de percer le marché du service mobile, ce qui favoriserait la concurrence dans chaque marché local. Offrir des licences sur une base régionale permettrait également un déploiement plus rapide dans les régions rurales des technologies 3G évoluées comme le HSDPA et le EVDO Rev A et leurs futurs développements.

Offrir de nouvelles fréquences à l'échelle nationale ne garantit en rien l'arrivée de la concurrence dans ces régions présentement mal desservies. Cependant, pris dans leur ensemble, les joueurs régionaux pourraient constituer une force concurrentielle nationale.

Ce sont les entreprises régionales de services mobiles qui permettront d'offrir à tous les Canadiens de nouvelles solutions en matière de services mobiles

Un autre élément important favorisant la concurrence dans les services mobiles est l'imposition de l'itinérance automatique sans interruption. L'importance de l'itinérance est reconnue depuis longtemps aux États-Unis où l'itinérance par sélection manuelle entre les entreprises de services mobiles a été inscrite dans le Code of Federal Regulations⁸ il y a

⁸ Code of Federal Regulations, Titre 46, section 20.12 c) « Itinérance », en vigueur le 28 octobre 1996 : [Traduction] « Tout fournisseur assujetti à la présente section doit fournir un service de radio mobile à la

plus de dix ans, soit en 1996. L'itinérance est considérée comme neutre sur le plan technologique et les nouvelles titulaires américaines de licence de services sans fil évolués sont assujetties à cette clause. Les fournisseurs de services mobiles, et autres services de télécommunications, sont assujettis aux obligations imposées à toutes les entreprises de télécommunications aux États-Unis.

L'itinérance a constitué la pierre angulaire de l'industrie des services mobiles aux États-Unis parce qu'elle a encouragé la concurrence et les fournisseurs régionaux.

En effet, si l'itinérance automatique sans coupure n'est pas obligatoire, il ne peut y avoir d'entreprises régionales de services mobiles dotées d'installations, parce qu'on sait bien que les fournisseurs en place n'ont aucun intérêt à offrir les services d'itinérance à leurs concurrents. Les titulaires canadiens de services mobiles se sont d'ailleurs violemment opposés à la conclusion d'accords au sujet de l'itinérance numérique, sauf entre eux.

Tous les fournisseurs de services de téléphonie sans fil au Canada ont conclu des ententes avec les fournisseurs étrangers afin d'assurer que leurs clients puissent bénéficier pleinement de la mobilité. Par exemple, Rogers Sans Fil, comme d'autres fournisseurs à l'étranger, est membre de l'association GSM (GSMA) et a conclu des ententes d'itinérance dans plusieurs pays.

L'itinérance en GSM, qui implique l'itinérance entre différents réseaux GSM, offre la commodité de n'avoir qu'un seul numéro, une seule facture et un seul appareil avec un accès aux réseaux de 210 pays. La commodité de l'itinérance en GSM est au cœur des succès mondiaux de la plateforme GSM.

Les services en gros et l'interconnexion sont une partie intégrale de tout service de télécommunications. Tous les fournisseurs de services filaires, qu'ils soient des titulaires

demande de tout abonné en règle aux services de tout fournisseur assujetti à la présente section, y compris les services d'itinérance, lorsque ces abonnés sont dans toute partie de la zone de desserte autorisée du titulaire où des installations ont été construites et où le service aux abonnés a commencé, si ces abonnés utilisent un appareil mobile compatible avec les stations de base du titulaire. »

comme Bell ou Telus, ou des compétiteurs comme Rogers, dépendent des services des autres fournisseurs afin de pouvoir servir leurs clientèles à l'échelle du pays. Les cablodistributeurs, tel Vidéotron, ont offert l'accès à leurs réseaux locaux à d'autres fournisseurs de services. Ceci n'est pas une exception mais plutôt la règle qui s'applique à tous. Il est grand temps que cette règle s'applique aussi aux télécommunications sans fil au Canada.

Au Canada, ne pas imposer l'itinérance à une incidence qui se trouve accrue par les différences entre les technologies (basées sur l'AMRC et sur le GSM) que déploient les divers fournisseurs.

Veillez noter que, partout dans le présent mémoire, l'expression « basé sur le GSM » englobe la technologie GSM conventionnelle de deuxième génération (2G) de même que ses développements, y compris le GPRS, EDGE et la troisième génération (3G), HSPA et d'autres technologies comme LTE. En outre, l'expression « basé sur l'AMRC » englobe la technologie IXXTT de même que EVDO et ses différentes mises à jour comme EVDO Rev A.

QMI soumet respectueusement que six (6) conditions préalables sont essentielles à l'entrée de nouveaux fournisseurs sur le marché canadien des services mobiles, à l'accroissement de la concurrence et des progrès aussi rapides que possible dans le plus grand intérêt des consommateurs et des commerces canadiens.

- 1. Réserver des fréquences représentant 40 MHz du spectre pour les nouveaux venus**, c'est-à-dire le minimum requis pour qu'ils soient concurrentiels.
- 2. Attribuer des licences sur une base régionale**, afin de créer une concurrence dans toutes les zones urbaines et rurales du pays.
- 3. imposer l'itinérance numérique automatique sans interruption** comme condition d'attribution de licence régionale.
- 4. imposer la co-implantation des pylônes et le partage des antennes.**
- 5. S'assurer de l'engagement des futurs titulaires à construire rapidement leur réseau**, QMI étant d'avis que des conditions sévères doivent s'appliquer aux titulaires afin qu'ils utilisent les fréquences qui leur ont été attribuées. QMI recommande d'obliger les futurs détenteurs de fréquences réservées, à desservir dans les 3 ans à

compter de l'attribution officielle de fréquences au nouveau venu, jusqu'à 50 % de la population qu'ils couvrent dans toutes les zones de niveau 2.

6. Imposer aux détenteurs de fréquences réservées des restrictions sur le transfert d'une partie ou de la totalité de leurs licences à des entreprises de services mobiles ou sur l'acquisition partielle ou totale de leurs licences par des entreprises du sans fil.

QMI croit que ces enchères sont l'occasion rêvée (et sans doute la dernière) de permettre au gouvernement canadien d'établir un cadre favorisant l'émergence d'une concurrence plus dynamique dans le domaine du sans fil et d'aider le Canada à finalement rattraper son retard sur d'autres pays. Les deux dernières conditions préalables énoncées plus haut sont donc ajoutées par QMI pour veiller à ce que les nouveaux venus utilisent rapidement et efficacement le spectre et pour valoriser de manière durable l'intérêt général grâce à l'établissement de restrictions sur la vente de fréquences réservées à n'importe quelle entreprise titulaire actuelle par des nouveaux venus.

L'obligation des futures titulaires de rapidement bâtir leurs réseaux empêchera la participation aux enchères de spéculateurs qui n'acquièrent de fréquences que pour les revendre rapidement à des fournisseurs en place ou à d'autres fournisseurs. Cette approche est contraire aux objectifs de QMI qui, à titre de bâtisseur de réseaux, entend participer pleinement à l'industrie canadienne des services mobiles et, par voie de conséquence, offrir aux consommateurs canadiens divers avantages.

La restriction sur la vente de fréquences réservées pendant une durée maximum de 5 ans vise à assurer la viabilité de la concurrence et la protection des consommateurs à long terme. D'autres pays soucieux d'assurer la viabilité de la concurrence dans leur marché du sans fil ont déjà adopté des mesures semblables. En outre, l'histoire

récente nous ayant appris que l'acquisition d'une entreprise de services mobiles pouvait considérablement nuire au bien général, QMI propose de tenir des consultations publiques obligatoires pour évaluer la nécessité de rendre des fréquences mobiles et analyser les enjeux de concurrence si un nouveau venu décidait de vendre ses activités à une entreprise titulaire après la période de cinq ans.

QMI insiste également sur le fait que les nouveaux venus exigeront, avec les licences qui leur seront attribuées lors des prochaines ventes aux enchères, de pouvoir payer leurs droits annuellement sur les cinq années de leur période de licence. Cette exigence, à première vue très raisonnable, est justifiable à la lumière des avantages notables qui ont été accordés par le passé (et qui sont toujours en vigueur) aux titulaires de services mobiles pour acquitter le prix de leurs licences.

Dans son mémoire à Industrie Canada, QMI donnent des détails étayant les exigences essentielles énoncées ci-dessus à partir d'expériences canadiennes et internationales.

1.6 Imposition de la co-implantation des pylônes et du partage des antennes

Le partage des pylônes n'est pas abordé de manière spécifique par Industrie Canada dans la consultation sur les services sans fil évolués.

Le partage de pylônes peut se comparer au partage de poteaux de téléphone ou d'électricité, qui constitue une pratique normale dans le domaine des communications filaires depuis nombre d'années.

On reconnaît que le partage des pylônes favorise les communications mobiles partout au monde. Par exemple, aux États-Unis, les pylônes sont souvent fournis par des sociétés indépendantes comme American Tower. La situation est bien différente au Canada où les pylônes ont été le plus souvent jalousement gardés par différents fournisseurs comme un avantage concurrentiel et un moyen de retarder le déploiement du réseau des autres entreprises et d'augmenter l'investissement nécessaire pour y arriver.

Parmi les nombreux avantages de la co-implantation des pylônes et du partage des antennes, on compte ceux-ci :

- La réduction des problèmes environnementaux liés à la multiplication des pylônes et à l'utilisation des toits, grâce au partage des pylônes et des toits. La photo ci-dessous illustre bien l'incidence négative de la multiplication des pylônes⁹.
- Une réaction plus rapide au marché de la part des différents fournisseurs de services mobiles en améliorant la couverture et en augmentant la capacité de réseau.
- La diminution des investissements en capital tant pour les nouveaux venus que pour les fournisseurs en place, parce que les entreprises de services mobiles ont toujours besoin d'augmenter le nombre de sites pour les services sans fil afin d'améliorer la couverture et d'augmenter la capacité ou la largeur de bande de leur réseau existant. Ce problème risque d'être plus criant à l'avenir, parce que de plus en plus de services requérant une bande de plus en plus large, comme Internet haute vitesse ou la télévision mobile, exigeront bien davantage que la bande passante présentement offerte par les fournisseurs de services mobiles, ce qui exercera par voie de conséquence une forte pression sur les exigences liées aux infrastructures physiques.
- La production de revenus pour les fournisseurs ou les sociétés qui possèdent les sites des pylônes et des antennes.

⁹ D'autres photos illustrant les questions environnementales liées à la multiplication des pylônes se trouvent à l'annexe A du présent mémoire.

Illustration1- Exemple d'incidence négative de la multiplication des pylônes

Photo prise à Mascouche Qc en février 2007



En 2003, Industrie Canada a donné le mandat au professeur David A. Townsend, de la faculté de droit de l'Université du Nouveau-Brunswick, d'analyser les questions relatives à la co-implantation et au partage des pylônes. L'une des six (6) questions à analyser dans le cadre du mandat du professeur Townsend s'énonçait ainsi : De quelle façon et dans quelle mesure l'utilisation partagée de pylônes peut-elle contribuer à réduire le nombre de pylônes?

Le rapport final du professeur Townsend a été publié en décembre 2004. Plus de deux ans se sont écoulés depuis les recommandations faites à Industrie Canada relatives à l'examen de la politique nationale sur les pylônes d'antennes.

Après les enchères de services sans fil évolués, sans co-implantation de pylônes et partage d'antennes obligatoires les consommateurs et les commerces canadiens devront attendre plus longtemps pour profiter des bénéfices d'une concurrence accrue dans l'industrie des services mobiles.

QMI demande instamment à Industrie Canada de publier sans délai sa politique sur la co-implantation des pylônes et le partage des antennes afin de permettre aux fournisseurs intéressés à participer aux prochaines enchères des fréquences de service mobile de commencer leurs activités immédiatement.

1.7 QMI presse le gouvernement du Canada de devancer les prochaines enchères de fréquences attribuées aux services sans fil évolués

Un long délai entre l'attribution d'une fréquence à un nouveau fournisseur de service mobile et le lancement d'un nouveau réseau de service mobile est inévitable.

QMI presse le gouvernement du Canada et Industrie Canada d'accélérer le processus d'attribution des fréquences aux services sans fil évolués et des autres fréquences faisant l'objet de la présente consultation, et de tenir des enchères au début du quatrième trimestre 2007.

Les États-Unis ont terminé l'attribution des fréquences aux services sans fil évolués en septembre 2006. Si le Canada attribue ces fréquences au début de 2008, comme l'indique l'échéancier préliminaire proposé par Industrie Canada, par exemple en février 2008, il sera en retard de près de 18 mois sur les États-Unis.

Ces délais sont inacceptables pour les consommateurs et les commerces canadiens qui ont besoin d'être concurrentiels et d'avoir accès aux meilleurs services mobiles disponibles. Les consommateurs canadiens réclament davantage de services mobiles et les commerces canadiens ont besoin d'un meilleur accès aux outils de communications mobiles de pointe.

Au bénéfice de tous les Canadiens, QMI presse le gouvernement du Canada de devancer l'échéancier de six mois.