

**Sommaire exécutif de la
réplique de
QUEBECOR MEDIA INC.**



QUEBECOR MEDIA

à Industrie Canada

Avis de la Gazette 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***

27 juin 2007

Sommaire exécutif

Quebecor Média inc. (QMI) remet au ministère de l'Industrie du Canada cette réponse aux commentaires qui ont fait suite 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 ».

D'emblée, on devrait reconnaître que, ne serait-ce qu'en raison des restrictions relatives aux investissements étrangers, le marché canadien est protégé et que les prochaines enchères ne pourront jamais se tenir librement et sans entraves. Par conséquent, si le gouvernement voulait réaliser la pleine valeur du spectre mobile lors des prochaines enchères, il devrait éliminer immédiatement ces restrictions.

Si, pour quelque raison, le gouvernement ne peut supprimer rapidement et bien avant la tenue des prochaines enchères les restrictions relatives aux investissements étrangers, il n'aura pas d'autre choix que d'adopter des mesures spéciales, à savoir une réserve, pour stimuler l'entrée sur le marché d'éventuels nouveaux joueurs canadiens et contrer les effets très néfastes de ces restrictions.

La seule hypothèse, loin d'être farfelue, d'une fusion de Telus et de Bell Canada devrait suffire au ministère pour qu'il agisse maintenant et prenne des mesures immédiates afin de réserver aux nouveaux venus une partie du spectre lors des prochaines enchères. QMI réitère sa recommandation au gouvernement canadien de devancer les prochaines enchères, particulièrement à la lumière du projet de fusion Telus/Bell, afin d'instaurer une réelle concurrence sur le marché canadien des services mobiles.

M. Darren Entwistle, président directeur général de Telus, a publiquement reconnu¹ que, dans le cas d'une fusion Telus/Bell Canada, il faudrait réserver une partie du spectre en

¹ Au cours des appels de conférence avec les analystes le 21 juin 2007.

faveur d'un troisième télécommunicateur mobile au Canada et que ce dernier pourrait, en réalité, se composer de plusieurs nouveaux venus régionaux répartis dans l'ensemble du pays.

QMI prétend qu'en l'absence d'une réserve de spectre, et même dans un contexte où les titulaires seraient Telus/Bell en concurrence avec Rogers, il y aura encore cette même motivation à accumuler des fréquences et aucun nouveau venu n'entrera sur le marché canadien.

QMI rappelle que les nouveaux télécommunicateurs au Canada seront un élément clé de l'offre de contenu canadien sur le web mobile – la nouvelle zone de mutation rapide de l'Internet, des télécommunications et de la radiodiffusion.

Les Canadiens ne peuvent se permettre de se satisfaire du rythme actuel de développement des services mobiles à large bande, plus lent que celui des autres pays.

Le besoin essentiel d'améliorer la productivité canadienne ainsi que l'avenir même de la culture canadienne et de son rayonnement sont en jeu dans le présent débat.

QMI allègue que le besoin de nouveaux télécommunicateurs ainsi que d'une concurrence accrue dans le domaine des services mobiles au Canada constituent l'enjeu principal des prochaines enchères; en conséquence il faut adopter des règles de vente aux enchères ainsi que des modalités et conditions de licence qui permettront d'atteindre ces objectifs.

Les faits suivants prouvent que la concurrence est trop faible dans le domaine des télécommunications mobiles au Canada.

- Alors que les chiffres prouvent que le Canada est chef de file dans le domaine du filaire, par exemple le téléphone fixe ainsi que le taux de pénétration et le prix d'Internet haute vitesse, il est au dernier rang mondial en matière de services mobiles. Le taux de pénétration du mobile au Canada affiche une piètre

performance en comparaison d'autres pays. On ne doit pas l'ignorer. Au contraire, cette situation devrait sonner l'alarme!

- Au Canada, il y a un monopole des services GSM. Le pays a absolument besoin d'un autre télécommunicateur mobile basé sur le GSM car cette technologie est devenue la norme mondiale. Avec l'éventualité d'une transaction Telus/Bell, le Canada pourrait avoir un télécommunicateur national basé sur le GSM et un autre basé sur le CDMA.
- Le Canada a besoin, comme catalyseur économique, qu'on injecte davantage de capitaux dans les réseaux de télécommunications mobiles. La preuve soumise par QMI dans son mémoire du 25 mai démontre qu'au Canada, les investissements dans les réseaux de télécommunications mobiles piétinent depuis quelques années.
- Les télécommunications mobiles jouent certainement un rôle important dans le produit intérieur brut. Comme le notent Waverman et al., entre 1996 et 2003, [traduction] « toutes choses étant égales par ailleurs, nous croyons que le Canada aurait bénéficié d'une croissance moyenne de son PIB par habitant de près de 1% de plus si le taux de pénétration du mobile au Canada avait plus que doublé². »

Comment accélérer la croissance de la pénétration du mobile au Canada? Le Canada doit, à l'exemple d'autres pays, s'assurer d'un plus grand nombre de télécommunicateurs mobiles dans chacune de ses régions.

Voici les principales conclusions dont QMI fait état dans sa réponse aux commentaires sur les mémoires déposés par les différentes parties auprès du ministère le 25 mai. Le détail de ces conclusions se trouve dans le présent document.

- 1) Les analyses présentées par QMI dans son mémoire du 25 mai ainsi que dans sa présente réponse aux commentaires indiquent que chacun des trois principaux télécommunicateurs mobiles canadiens, Bell, Rogers et Telus, a déjà sans aucun

² *The Impact of Telecoms on Economic Growth in Developing Countries*, Leonard Waverman, Meloria Meschi and Melvyn Fuss.

doute, et ce, **avant même la tenue des prochaines enchères, l'utilisation d'un même nombre, sinon d'un nombre plus élevé, de fréquences mobiles que ses homologues américains à la suite des enchères américaines 2006 pour les bandes SSFE.** Il en résulte qu'ils n'ont pas besoin du spectre de bandes SSFE pour remplir leurs obligations envers leurs clients et leur fournir des services mobiles à large bande évolués, comme les télécommunicateurs américains le font déjà.

À titre d'illustration, trois télécommunicateurs mobiles canadiens jouissent en moyenne chacun de 60 MHz de spectre pour desservir 1,1 million de personnes dans la région d'Ottawa, et ce, avant les enchères de bandes SSFE. Or, six télécommunicateurs mobiles américains jouissent en moyenne chacun de 45 MHz pour desservir les 19 millions de personnes de la ville de New York, et ce, après les enchères américaines 2006 de bandes SSFE.

- 2) La réponse de QMI aux commentaires démontre que, contrairement aux affirmations contenues dans leur mémoire respectif du 25 mai, les trois grands télécommunicateurs mobiles nationaux en place réunissent :
 - a. le motif;
 - b. les moyens, comme les enchères de 2001 l'ont démontré, et
 - c. l'occasion (prochaine)d'accumuler des fréquences, en vue de bloquer l'arrivée de nouveaux télécommunicateurs partout au Canada.
- 3) La réserve de fréquences n'entraîne pas nécessairement une diminution des revenus des enchères; en effet, on peut atteindre des revenus d'ensemble plus élevés grâce à une plus forte concurrence entre les titulaires.
- 4) Si des mécanismes de réserve de fréquences ne sont pas mis en place avant les prochaines enchères, ce sont les consommateurs canadiens qui financeront pendant les prochaines années les prix plus élevés payés par les titulaires.

- 5) QMI s'est engagée à investir en capital plus de 500 millions de dollars pour bâtir au Québec un réseau 3G à la fine pointe de la technologie. Cet investissement ne se réalisera pas si on ne constitue pas une réserve de fréquences d'au moins 40 MHz et que l'on n'impose pas d'autres conditions essentielles, notamment l'itinérance numérique et le partage des pylônes. QMI a également proposé un plan agressif de déploiement du réseau, qui s'étalera sur trois ans et pourra desservir 50 % de la population; elle accepte aussi, pour un certain nombre d'années, des restrictions importantes à son droit de vendre ou de transférer des fréquences réservées à des titulaires, cela en vue de favoriser une émergence rapide et durable d'une nouvelle concurrence.

- 6) Le mythe alimenté par les trois grands télécommunicateurs mobiles canadiens, selon lequel il n'existe que quatre télécommunicateurs mobiles aux États-Unis, ne sert qu'à nous conforter dans une satisfaction factice; en effet, s'il n'existe que quatre télécommunicateurs pour l'ensemble des États-Unis, trois au Canada suffisent très certainement. En réalité, suite aux enchères SSFE, on compte plus de six télécommunicateurs mobiles par marché dans la plupart des villes américaines. Un tableau du nombre de télécommunicateurs mobiles dans 22 villes américaines de taille comparable à Montréal et à Québec fait partie du présent document. Le nombre de ces télécommunicateurs, après les enchères SSFE, dans chacune de ces villes se situe entre sept et dix. Ces chiffres excluent tout revendeur ou opérateur de réseau mobile virtuel dans ces marchés.

- 7) Seul le gouvernement du Canada peut régler ce problème et empêcher que les fréquences ne soient accaparées, ce qui risque d'arriver si le règlement de la vente aux enchères ne prévoit pas la réserve d'une portion suffisante du spectre, et si des conditions de licence appropriées ne sont pas imposées aux télécommunicateurs mobiles.

- 8) **C'est l'avenir des communications mobiles qui intéresse les consommateurs canadiens, et non le passé!** Nous signalons que la majorité des analyses auxquelles se réfèrent les télécommunicateurs mobiles en place afin de prouver la compétitivité du marché canadien des services mobiles et donc l'inutilité de toute mesure spéciale pour en faciliter l'entrée, ont été publiées en 2004 ou avant. Or, il faut se souvenir qu'à cette époque là, il existait de fait au Canada quatre télécommunicateurs mobiles, que la concurrence était beaucoup plus forte qu'aujourd'hui et que les prix étaient plus bas³.

Cependant, et c'est plus évident que cela ne l'a jamais été depuis 2004, le marché canadien des services mobiles a été exploité comme un oligopole confortable. C'est pourquoi les prix augmentent de plus en plus, tandis que les télécommunicateurs canadiens affichent des marges de profit d'exploitation beaucoup plus élevées que celles de leurs homologues américains.

- 9) Les télécommunicateurs mobiles nationaux s'appuient sur le succès des revendeurs et des opérateurs de réseau mobile virtuel, pour illustrer la forte concurrence entre les services mobiles. Selon les estimations citées dans le présent document, l'ensemble du marché des opérateurs de réseau mobile virtuel au Canada représente moins de 4 % de tous les abonnés aux services mobiles, et ce, dix ans après avoir favorisé la revente et les opérateurs de réseau mobile virtuel sur une base volontaire, c'est-à-dire sans obligation de revente. Il s'agit-là d'un triste résultat. Selon Rogers elle-même, sa base de clientèle augmente en moyenne de 8 000 abonnés par trimestre, des chiffres qui démentent les

³ À titre d'exemples, certains documents cités :

- Bureau de la concurrence, Acquisition de Microcell Telecommunications Inc. par Rogers Wireless Communications Inc., Précis d'information, terminé en 2004, publié en avril 2005.
- Ordonnances du CRTC de 1997, particulièrement dans le cas des demandes d'autorisation de revente et de partage, refusées dans les années 90. Voir Ordonnance Télécom CRTC 97-1797, alors que le marché du mobile ne comptait pas trois titulaires importants, mais plutôt deux nouveaux venus en développement, Clearnet et Microcell.
- Décision Télécom CRTC 98-4, Mise en marché conjointe et groupement, 24 mars 1998, à une époque où là encore le marché canadien se développait grâce à l'ajout de deux nouveaux venus aux titulaires en place.
- Décision Télécom CRTC 2003-26, sur une demande de Microcell relative à des allégations de contraventions par Rogers Wireless et Bell Mobilité à l'article 27(2) de la *Loi sur les télécommunications*.

déclarations selon lesquelles le marché des opérateurs de réseau mobile virtuel s'est envolé au cours des dernières années.

10) QMI est convaincue que les prochaines enchères de bandes SSFE sont la dernière chance d'accroître la concurrence sur le marché canadien des services mobiles, au profit de tous les consommateurs canadiens. Les télécommunicateurs mobiles en place auront tout le loisir d'alimenter leurs avoirs en fréquences lors des prochains processus d'attribution de spectre, y compris du spectre 700 MHz. Cela n'est cependant pas le cas des nouveaux venus qui participeront aux prochaines enchères. Compte tenu du degré de maturité du marché canadien des services mobiles, c'est le moment ou jamais d'y entrer.

11) On doit par conséquent s'attendre à ce que les télécommunicateurs mobiles en place s'unissent pour s'opposer à toute mesure qui favoriserait la concurrence dans leur domaine de chasse gardée, par exemple l'itinérance numérique obligatoire sans interruption. D'autres gouvernements ont dû faire face à des assauts pareils de la part de télécommunicateurs mobiles en place, mais ils ont persévéré. L'itinérance obligatoire était aussi une question clé au Royaume-Uni lorsqu'elle a été imposée. On peut constater qu'il s'agissait d'un élément important de la décision de Hutchison, le nouveau venu gagnant des enchères, de participer aux enchères du Royaume-Uni. En vue d'implanter l'itinérance, QMI recommande au ministère d'adopter les mesures suivantes :

- l'accès obligatoire;
- la fixation des prix par négociation;
- des mécanismes d'arbitrage efficaces par l'intermédiaire du Bureau de la concurrence afin de régler rapidement tout conflit.

L'itinérance doit s'appliquer à tout service vocal, de données ou vidéo.

12) Aucun candidat sérieux n'envisagera d'entrer sur le marché et de s'y tailler une place à moins que des fréquences ne puissent être attribuées aux nouveaux venus à des conditions et modalités raisonnables.

**Le gouvernement du Canada doit répondre maintenant, avant
qu'il ne soit trop tard, à cette invitation à agir!**

*** Fin de document ***