



Décision de télécom CRTC 2004-28

Ottawa, le 5 mai 2004

Les MIACFI contre certaines entreprises titulaires de câblodistribution et de téléphone - Fourniture de services d'accès haute vitesse et Internet de détail incluant le service allégé

Référence : 8622-C51-03/02

Dans la décision Demande des MIACFI visant la revente obligatoire du service Internet allégé de détail, Décision de télécom CRTC 2003-47, 14 juillet 2003, le Conseil a examiné une partie du redressement réclamé dans la demande des membres indépendants de l'Association canadienne des fournisseurs Internet (MIACFI), précisant que les entreprises de câblodistribution titulaires sont tenues d'offrir leur service Internet (SI) allégé de détail aux fins de revente à un rabais de 25 % par rapport au prix de détail le plus bas facturé que l'entreprise de câblodistribution facture à un client dans la zone de desserte applicable. Le reste du redressement réclamé par les MIACFI est traité dans la présente décision.

Dans la présente décision, le Conseil ordonne aux entreprises titulaires qui ont un tarif pour le service d'accès Internet de tiers ou le service de lignes numériques à paire asymétrique (LNPA) de déposer, dans les 60 jours, des études de coûts basées sur son approche à l'égard des coûts différentiels de la Phase II, et de cerner les coûts particuliers ayant un lien causal avec le service d'accès allégé. Le Conseil ordonne en outre à Cogeco Cable Canada Inc. (Cogeco), à Rogers Communications Inc. (RCI), à Shaw Communications Inc. (Shaw) et à Vidéotron Inc. (Vidéotron) de déposer, dans les 60 jours, des études de coûts à jour basées sur son approche à l'égard des coûts différentiels de la Phase II pour les services d'accès qui se rapportent aux tarifs d'accès par utilisateur final qu'il a approuvés dans l'ordonnance Modalités et tarifs approuvés pour le service d'accès grande vitesse des grandes entreprises de câblodistribution, Ordonnance CRTC 2000-789, 21 août 2000. Le Conseil ordonne en outre que dans les 60 jours, Cogeco, RCI, Shaw et Vidéotron déposent leurs opinions respectives, justification à l'appui, au sujet des suppléments qu'il convient d'utiliser dans le calcul des tarifs d'accès par utilisateur final qui sont mentionnés ci-dessus.

*Comme la portée de l'instance relative à l'avis de modification tarifaire 6622 de Bell Canada a été élargie de manière à inclure Aliant Telecom Inc. (Aliant Telecom) et que dans cette instance, la fourniture par Aliant Telecom de services d'accès LNPA, à des taux tarifés, y est examinée, le Conseil **rejette** la demande des MIACFI voulant qu'il ordonne à Aliant Telecom de fournir un service d'accès haute vitesse aux fournisseurs de services Internet indépendants aux termes d'un tarif qu'il a approuvé et qu'il interdise à Aliant Telecom de promouvoir et de commercialiser son SI haute vitesse de détail jusqu'à ce qu'un tarif approuvé soit en vigueur.*

*Le Conseil **rejette** la demande des MIACFI voulant qu'il révise et modifie les décisions antérieures dans lesquelles il a convenu de s'abstenir de réglementer le marché des SI de détail, qu'il révise et modifie la condition de revente obligatoire applicable au SI haute vitesse de détail fourni par les entreprises titulaires conformément à la décision Demande concernant*

l'accès des fournisseurs de services Internet aux installations de télécommunications d'entreprises de câblodistribution titulaires, *Décision Télécom CRTC 99-11, 14 septembre 1999, et qu'il ordonne à chaque entreprise titulaire de fournir son SI haute vitesse de détail à un prix plancher.*

La demande

1. Le 12 novembre 2002, le Conseil a reçu de la part des membres indépendants de l'Association canadienne des fournisseurs Internet (MIACFI), une demande déposée en vertu de la *Loi sur les télécommunications* (la Loi) et de la partie VII des *Règles de procédure du CRTC en matière de télécommunications*. Les MIACFI ont demandé au Conseil de rendre des ordonnances contre Cogeco Cable Canada Inc. (Cogeco), Rogers Communications Inc. (RCI), Shaw Communications Inc. (Shaw), Vidéotron Inc. (Vidéotron), Bell Canada, MTS Communications Inc. (MTS), Saskatchewan Telecommunications (SaskTel), TELUS Communications Inc. (TCI) et Aliant Telecom Inc. (Aliant Telecom) (collectivement, les entreprises titulaires). Les MIACFI ont déposé des parties de leur demande à titre confidentiel.

Le processus

2. Le Conseil a reçu des demandes de divulgation de renseignements déposées à titre confidentiel par les MIACFI de la part des parties suivantes : l'Association canadienne de télévision par câble (l'ACTC), le 18 novembre 2002, Aliant Telecom, Bell Canada, MTS et SaskTel (collectivement, les Compagnies), le 19 novembre 2002, ainsi que TCI, le 20 novembre 2002. Les MIACFI ont déposé leur réponse le 25 novembre 2002. Le 6 décembre 2002, il a été enjoint aux MIACFI de divulguer et de verser au dossier public certains renseignements déposés à titre confidentiel. Les MIACFI ont déposé les renseignements demandés le 13 décembre 2002.
3. Le Conseil a reçu des observations sur la demande des MIACFI de l'ACTC, de Quebecor Média inc. au nom de Vidéotron, de Shaw, de TCI, des Compagnies et de M. François D. Ménard, le 20 janvier 2003, ainsi que d'ABC Communications, le 26 janvier 2003. Des observations en réplique ont été reçues des MIACFI le 10 février 2003.
4. Le Conseil a reçu d'autres observations de Valerie Lai, le 26 février 2003, de François D. Ménard, le 27 février 2003, et de l'ACTC, le 28 février 2003. D'autres observations en réplique ont été reçues des MIACFI le 5 mars 2003.
5. Des observations supplémentaires ont été reçues des Compagnies le 7 mars 2003. Une réplique supplémentaire a été reçue des MIACFI le 11 mars 2003. D'autres observations ont été reçues des Compagnies le 18 mars 2003.

Redressement demandé

6. Les MIACFI ont demandé au Conseil :
 - a) de réviser et de modifier les décisions qu'il avait prises de s'abstenir de réglementer les tarifs du service Internet (SI) haute vitesse de détail des entreprises titulaires dans :

- l'ordonnance Télécom CRTC 97-471 du 8 avril 1997 (l'ordonnance 97-471);
 - l'ordonnance Télécom CRTC 97-928 du 30 juin 1997 (l'ordonnance 97-928);
 - l'ordonnance Télécom CRTC 97-1666 du 14 novembre 1997 (l'ordonnance 97-1666);
 - l'ordonnance Télécom CRTC 97-1667 du 14 novembre 1997 (l'ordonnance 97-1667);
 - l'ordonnance Télécom CRTC 98-619 du 23 juin 1998 (l'ordonnance 98-619);
 - la décision *Réglementation en vertu de la Loi sur les télécommunications de certains services de télécommunications offerts par des « entreprises de radiodiffusion »*, Décision Télécom CRTC 98-9, 9 juillet 1998 (la décision 98-9);
 - l'ordonnance *Abstention de la réglementation pour les services Internet de détail*, Ordonnance Télécom CRTC 99-592, 25 juin 1999 (l'ordonnance 99-592);
 - la décision *Membres indépendants de l'Association canadienne des fournisseurs Internet – Services Internet de lignes d'abonnés numériques fournis par Bell Canada et Bell Nexxia*, Décision de télécom CRTC 2002-37, 27 juin 2002 (la décision 2002-37).
- b) d'ordonner que chaque entreprise titulaire fournisse le SI haute vitesse de détail de manière que le prix de détail minimum égale la somme des tarifs pour les composantes essentielles facturées aux concurrents, y compris le service d'accès haute vitesse et les coûts différentiels d'autres composantes nécessaires pour fournir le service.
- c) d'ordonner aux entreprises titulaires de modifier leurs tarifs applicables au service d'accès Internet de tiers (AIT) et au service de lignes numériques à paire asymétrique (LNPA), respectivement, de manière à offrir aux fournisseurs de services Internet (FSI) de tiers un SI allégé comparable à celui qui est ou qui sera offert par une entreprise titulaire, sous la forme d'un service d'accès, ou lorsqu'il est nécessaire au moyen d'une revente, suivant des modalités et des conditions satisfaisantes, et moyennant des tarifs justes et raisonnables.
- d) de réviser et de modifier les tarifs AIT approuvés dans l'ordonnance *Modalités et tarifs approuvés pour le service d'accès grande vitesse des grandes entreprises de câblodistribution*, Ordonnance CRTC 2000-789, 21 août 2000 (l'ordonnance 2000-789), pour s'assurer qu'ils couvrent les coûts sous-jacents compte tenu des tarifs applicables au SI allégé.

- e) de réviser et de modifier la condition de revente obligatoire applicable au SI haute vitesse de détail fourni par les entreprises titulaires conformément à la décision *Demande concernant l'accès des fournisseurs de services Internet aux installations de télécommunications d'entreprises de câblodistribution titulaires*, Décision Télécom CRTC 99-11, 14 septembre 1999 (la décision 99-11), de manière que le prix de revente réduit obligatoire de 25 % par rapport au prix de détail le plus bas pour le SI haute vitesse s'applique à chaque offre de service haute vitesse, y compris le SI allégé ainsi que les modems, les cartes Ethernet, l'installation et les coûts afférents.
 - f) d'ordonner à Aliant Telecom d'offrir son SI haute vitesse aux FSI indépendants aux termes d'un tarif approuvé par le Conseil, et de lui interdire de promouvoir et de commercialiser son SI haute vitesse de détail tant que ce tarif ne sera pas approuvé et en vigueur.
 - g) d'ordonner tout autre redressement que le Conseil juge approprié.
7. Dans la décision *Demande des MIACFI visant la revente obligatoire du service Internet allégé de détail*, Décision de télécom CRTC 2003-47, 14 juillet 2003 (la décision 2003-47), le Conseil a examiné une partie du redressement demandé par les MIACFI, précisant que les entreprises de câblodistribution titulaires sont tenues d'ouvrir leur SI allégé de détail à la revente, à un rabais de 25 % par rapport au prix de détail le plus bas facturé par l'entreprise de câblodistribution à un client dans la zone de desserte applicable. Le reste du redressement réclamé par les MIACFI est examiné ci-après.

A. Abstention de la réglementation des tarifs des SI haute vitesse de détail des entreprises titulaires

Position des parties

- 8. Les MIACFI ont demandé au Conseil de réviser et de modifier les décisions dans lesquelles il a convenu de s'abstenir de réglementer les tarifs des SI haute vitesse de détail des entreprises titulaires. Les MIACFI ont fait valoir que les marchés desservis par la technologie de ligne d'abonné numérique ou de modem câble sont caractérisés par une concurrence insuffisante et qu'ils devraient être réglementés par le Conseil.
- 9. Les MIACFI ont soutenu qu'il existe un doute réel quant à la rectitude de la définition donnée par le Conseil de marché des SI de détail qu'il considère comme un seul marché ainsi que de la conclusion qu'il a tirée dans la décision 98-9, à savoir que les entreprises titulaires de câblodistribution et de téléphone n'ont pas suffisamment d'emprise sur le marché pertinent des SI de détail.
- 10. Les MIACFI ont fait valoir que, lorsque le Conseil veut évaluer si la concurrence est suffisante pour justifier qu'il s'abstienne de réglementer, ce n'est pas un marché englobant le SI par accès commuté et le SI haute vitesse qu'il doit considérer comme le marché pertinent. Les MIACFI ont fait valoir que le marché des SI de détail a évolué en deux marchés distincts : le SI par accès commuté, ayant des vitesses de transmission égales ou inférieures à 64 Kbps; et le SI haute vitesse, ayant des vitesses de transmission supérieures à 64 Kbps.

11. Les MIACFI ont fait valoir que le SI par accès commuté et le SI haute vitesse sont des marchés distincts de produits en raison : (i) du nombre croissant des fonctions Internet pour lesquelles l'accès commuté n'est plus un substitut des services haute vitesse; (ii) des différences de prix; (iii) des différences dans la démographie des utilisateurs; et (iv) des caractéristiques de plus en plus divergentes de chaque marché.
12. Les MIACFI ont fait valoir que le SI par accès commuté n'est plus un substitut dans le cas de nombreuses fonctions qui ne peuvent être exécutées qu'au moyen du SI haute vitesse. Pour appuyer leur argument, les MIACFI ont fait référence à un sondage¹, fait en avril 2002, qui indique que par rapport aux abonnés du SI haute vitesse, les abonnés du SI par accès commuté téléchargeaient moins de films et moins de musique, et écoutaient moins les diffusions en ligne.
13. Les MIACFI ont fait remarquer qu'une étude menée par Ipsos-Reid², au printemps 2002, sur les utilisateurs canadiens d'Internet (le rapport Ipsos-Reid) a révélé que les abonnés du SI haute vitesse de résidence ont payé en moyenne 27,10 \$ contre 19,10 \$ dans le cas du SI par accès commuté. Les MIACFI ont également souligné qu'une autre distinction, à savoir que le SI par accès commuté était facturé à l'heure, tandis que le SI haute vitesse était facturé au volume des transmissions de données.
14. Les MIACFI ont fait remarquer que le rapport Ipsos-Reid cite des tranches démographiques, des tendances d'utilisation et des taux de croissance de marché différents pour les abonnés du SI par accès commuté et du SI haute vitesse.
15. Les MIACFI ont fait remarquer que dans le rapport EKOS³, il est révélé, entre autres choses, que 33 % des répondants au sondage EKOS ont indiqué que la principale raison qu'il passait à un autre FSI était pour le SI haute vitesse et 6 % ont rapporté que leur service antérieur était trop lent.
16. Les MIACFI ont fait valoir que les constatations du Groupe de travail national sur les services à large bande⁴ (le rapport GTNSLB) ont révélé qu'environ trois quarts des collectivités canadiennes, soit un quart de la population du pays, n'ont pas accès à un SI haute vitesse fourni par des entreprises de câblodistribution ou de téléphone. De l'avis des MIACFI, un grand nombre de Canadiens dans les petites localités rurales et éloignées en particulier, ne peuvent compter sur la concurrence entre les entreprises de téléphone et de câblodistribution pour protéger leurs intérêts.
17. Les MIACFI ont fait valoir que les pionniers de l'Internet au Canada sont les FSI indépendants. Les MIACFI ont ajouté que dans le marché des SI haute vitesse de détail, un duopole composé d'entreprises titulaires était beaucoup moins susceptible de permettre l'innovation et d'offrir de nouveaux produits et services qu'un marché de SI haute vitesse dans lequel les titulaires doivent livrer concurrence à des FSI indépendants.

¹ NFO CF Group, State-of-the-Net, avril 2002.

² Ipsos-Reid, the Canadian Inter@ctive Reid Report (Printemps 2002).

³ EKOS Research Associates, The ISP Marketplace, Été 2002.

⁴ Rapport du Groupe de travail national sur les services à large bande « Le niveau rêve national : Réseautage du pays pour l'accès aux services à large bande », 18 juin 2001.

18. Les Compagnies, TCI et l'ACTC se sont dites opposées à la demande des MIACFI voulant que le Conseil réglemente le marché des SI haute vitesse de détail. Elles ont fait valoir que la décision du Conseil de s'abstenir de réglementer le marché demeure appropriée.
19. Les Compagnies ont fait valoir que la preuve dont dispose le Conseil dans l'instance actuelle confirme que les conditions du marché des SI décrites par les Compagnies dans des instances antérieures portant sur une abstention de la réglementation des SI de détail continuaient de prévaloir : c.-à-d. que le marché des SI continue d'être grandement contesté, puisque les utilisateurs finals continuent de jouir de prix décroissants, d'offres de service innovatrices et d'une gamme d'avantages découlant de la très grande rivalité entre un nombre croissant de fournisseurs de services. Les Compagnies ont fait valoir que l'introduction du SI à faible vitesse et à prix réduit par les entreprises titulaires ne fait que prouver une fois de plus de façon irréfutable qu'il existe une rivalité dans ce marché et que les utilisateurs finals continuent d'en bénéficier.
20. Les Compagnies ont fait valoir que rien ne prouve que la théorie des MIACFI concernant la présence de plusieurs marchés est davantage fondée que lorsqu'elle a été émise par les MIACFI dans des instances antérieures portant sur une abstention de la réglementation des SI de détail. Les Compagnies se sont reportées à une étude⁵ américaine qui précisait que : « ...la plupart des activités auxquelles les gens s'adonnent lorsqu'ils se branchent chez eux à Internet – courriel, magasinage en ligne, vérification des résultats de sport, salons de bavardage – peuvent se faire avec une connexion faible vitesse... »
21. Les Compagnies ont fait référence au rapport du Yankee Group daté de novembre 2002⁶ qui indiquait que : « Les petites et moyennes entreprises (PME) achètent l'accès Internet principalement des FSI locaux et régionaux, que l'accès commuté continue de dominer le marché de l'accès... et que le courriel demeure l'application éliminatrice pour les PME...la majorité des PME n'ont pas adopté d'applications qui exigent un raccordement à large bande... »
22. Les Compagnies ont cité des données sur les abonnés finals des SI tirées du rapport de NBI/Michael Sone Associates⁷ (le rapport NBI/Sone) qui montraient que le marché avait grossi sensiblement depuis décembre 2000 et que le nombre de clients desservis par le SI faible vitesse avait augmenté de 13,5 %.
23. Les Compagnies ont déclaré que les renseignements confidentiels qu'elles ont fournis indiquent que les prix de détail du SI par accès commuté influent grandement sur la capacité des FSI haute vitesse d'augmenter les prix de détail et qu'un grand nombre de clients passaient du SI haute vitesse au SI par accès commuté. Les Compagnies ont soutenu que la capacité des clients de passer du SI haute vitesse au SI faible vitesse et inversement prouve : (i) qu'il y a peu d'obstacles à ces transferts; (ii) que le faible prix du SI par accès commuté est sans

⁵ Unleashing the Potential of the High-Speed Internet: Progressive Policy Institute Technology & New Economy Project, Atkinson, Robert D., Shane Ham et Brian Newkirk, auteurs, septembre 2002.

⁶ « 2002 Canadian SMB Survey Reveals Market's Great Potential for ISPs », Canadian Market Strategies Series, le Yankee Group, Quigley, Mark, auteur, novembre 2002.

⁷ NBI/Michael Sone Associates, Canadian Internet Service Providers Market Report, Édition 2002, page 193.

contredit un facteur dans le choix du SI que l'utilisateur décide d'acheter; (iii) que les deux services sont substituables sur le plan de la fonctionnalité et des prix; et (iv) que le SI haute vitesse fait partie du même marché pertinent de produits que le SI par accès commuté.

24. Les Compagnies ont fait valoir que les données sur la demande pour les offres de service d'accès Internet de gros par LAN de Bell Canada et/ou BCE Nexxia qui ont été déposées à titre confidentiel dans cette instance prouvent que la croissance de la demande pour ces services avait été considérable et qu'elle semblait s'accélérer. Les Compagnies ont ajouté que depuis que Bell Canada a déployé le SI LAN faible vitesse de détail, les FSI ont accru leur utilisation des services de gros offerts par Bell Canada et BCE Nexxia.
25. TCI a fait valoir qu'aucun élément de preuve n'a été produit pour indiquer que le SI faible vitesse et le SI haute vitesse ne sont pas des substituts raisonnables et pratiques pour chacun d'entre eux ou que le prix d'un service n'influe pas sur le prix de l'autre ou encore ne limite pas l'autre.
26. TCI a fait valoir qu'une rivalité s'est installée dans le marché des SI de détail en raison de la concurrence exercée sur le plan des prix et des services par des firmes indépendantes qui utilisent plusieurs technologies différentes. TCI a fait valoir qu'à Calgary, à Edmonton, à Vancouver et dans un certain nombre d'autres localités au Canada, cinq ou six compagnies, en plus de TCI et de l'entreprise de câblodistribution, offrent diverses LAN et autres SI à de multiples vitesses et suivant différents prix, modalités et conditions.
27. L'ACTC a fait valoir que, compte tenu de la preuve incontestable que la concurrence dans ce marché demeure dynamique en termes de prix, de choix et d'innovation, ce serait aller à l'encontre des intérêts des utilisateurs que d'imposer une réglementation des tarifs de détail dans un marché concurrentiel. À son avis, l'objectif de la demande des MIACFI semble être de protéger non pas les intérêts des utilisateurs mais ceux de ses membres contre les effets d'un marché concurrentiel en évolution.
28. L'ACTC a fait valoir que les conditions du marché n'ont pas changé depuis la décision 2002-37, lorsque le Conseil a réaffirmé la nature concurrentielle du marché pour justifier le redressement réclamé par les MIACFI. L'ACTC a fait remarquer qu'il ressort des déclarations publiques faites par Cybersurf Corp. (Cybersurf), un FSI indépendant : (i) que l'accès commuté demeure pour Cybersurf un segment commercial en croissance et rentable; (ii) que Cybersurf compte déployer le SI haute vitesse au moyen de l'AIT dans environ trois millions de foyers; et (iii) que fixer pour le SI haute vitesse de détail des prix « sensiblement inférieurs » aux tarifs des concurrents et utiliser le service AIT pour fournir l'accès constitue une proposition économiquement viable pour Cybersurf.
29. L'ACTC a fait valoir qu'au cours de la période 2003-2004, deux nouveaux services d'accès Internet à large bande Ka par satellite comparables à ceux du modem câble et du LAN seraient offerts aux consommateurs canadiens et aux petites entreprises au Canada, à des tarifs mensuels concurrentiels. L'ACTC a fait remarquer que d'autres nouvelles alternatives sans fil, comme les services sans fil 2,5G et 3G ainsi que les normes Wireless-Fidelity 802.11b, devraient permettre aux utilisateurs de se raccorder à Internet au moyen de points d'accès sans fil publics.

30. Les MIACFI ont répliqué que leur demande renfermait des éléments de preuve importants et corroborants qui confirment que les services faible vitesse ne sont pas de véritables substituts des services haute vitesse et que les caractéristiques de ces deux marchés sur le plan de l'offre et de la demande sont radicalement opposées et comportent une dynamique de marché et des niveaux de rivalité différents. Les MIACFI ont fait valoir que la migration à la baisse était et continuerait d'être négligeable par rapport à la migration à la hausse du SI par accès commuté au SI haute vitesse. Les MIACFI ont ajouté que d'après le contrôle qu'elles ont fait de la migration de leurs membres, du SI haute vitesse à des FSI indépendants, au plus 7 % de leurs clients étaient abonnés auparavant à un SI haute vitesse. Les MIACFI ont également fait savoir que les données des Compagnies sur la migration n'indiquaient pas dans quelle mesure les clients avaient besoin de fonctions de grande largeur de bande et n'incluaient pas non plus de hausse de prix importante et non transitoire.
31. Les MIACFI ont fait remarquer que dans un rapport daté du 17 décembre 2001, l'organisme de réglementation des télécommunications au Royaume-Uni, l'Office des télécommunications (l'Oftel), a infirmé sa conclusion concernant la définition, en 2001, de marché Internet de détail et considère maintenant le marché des SI haute vitesse de détail comme un marché distinct.
32. Les MIACFI ont fait valoir qu'à mesure que le duopole des entreprises de câblodistribution et de téléphone s'implantera dans le marché des SI haute vitesse de détail, il sera plus facile pour deux compagnies dominantes d'y contrôler les prix du marché que dans un environnement comptant de multiples fournisseurs de services.
33. De l'avis des MIACFI, la pénétration et la tarification du SI haute vitesse de détail se comparent favorablement à celles d'autres pays, mais la performance du Canada n'a pas été aussi forte qu'elle aurait pu l'être dans un environnement comptant de multiples fournisseurs de services. Selon les MIACFI, la performance du Canada n'est pas un indicateur d'une concurrence véritable.
34. Les MIACFI ont fait valoir que l'Organisation de coopération et de développement économiques (l'OCDE) a indiqué clairement qu'à son avis les duopoles ne permettaient pas une concurrence suffisante pour que l'industrie puisse être concurrentielle à long terme. Les MIACFI ont également fait valoir que l'OCDE a convenu que la concurrence dans l'infrastructure était la politique la plus fondamentale dont disposaient les gouvernements de l'OCDE pour encourager l'accès à large bande et que dans un deuxième temps, il fallait permettre au réseau de joueurs d'occuper une position dominante, en utilisant les outils de réglementation comme le dégroupement des lignes locales et le partage des lignes.
35. En réponse à la réplique des MIACFI, l'ACTC a fait valoir que le Conseil ne devait pas adopter les conclusions de l'Oftel parce que le marché canadien des SI est beaucoup plus développé que celui du Royaume-Uni en termes de taux de pénétration du SI de toutes les vitesses, ainsi que de déploiement de l'infrastructure du SI à large bande.
36. L'ACTC a ajouté que si l'on acceptait d'utiliser les définitions de l'Oftel dans le cas du Canada, le marché de faible vitesse/bande étroite, qui limite les vitesses en aval à 128 Kbps, inclurait le SI par accès commuté ainsi que le SI allégé offerts par les entreprises de téléphone et de câblodistribution.

37. L'ACTC a fait remarquer que le document de l'OfTel relatif à la stratégie de réglementation auquel les MIACFI font référence s'intéresse au fait qu'une réglementation trop forte risque à long terme d'empêcher la concurrence dans l'infrastructure. À cet égard, l'ACTC a fait remarquer que le document en question stipule que sur le plan de la réglementation, la recherche de moyens qui n'empêchent pas l'investissement ou n'étouffent pas l'innovation constitue un défi particulier.
38. L'ACTC a fait valoir que l'OCDE appuie l'ouverture à la concurrence d'un réseau de joueurs dans les positions dominantes et que le Canada avait déjà agi en ce sens pour l'accès à large bande. L'ACTC a fait remarquer que la concurrence dans l'infrastructure est la politique principale et fondamentale à laquelle l'OCDE souscrit pour encourager l'accès à large bande. L'ACTC a fait remarquer que dans un rapport sur la réforme de la réglementation au Canada, l'OCDE a souligné les succès remportés par le Canada au chapitre de la pénétration de l'Internet à large bande :

En termes de pénétration globale de la large bande, le Canada se classe au deuxième rang parmi les pays de l'OCDE. En juin 2001, le Canada comptait 1,9 million d'abonnés aux services de modem câble et LAN. Le développement rapide au Canada des services à large bande dépend de l'existence de la concurrence entre des réseaux différents appartenant à des acteurs indépendants. En outre, le Canada a également été l'un des premiers pays de l'OCDE à introduire le dégroupement des réseaux de télécommunication et à ouvrir l'accès aux réseaux de câblodistribution. Le Canada enregistre des taux de pénétration élevés pour la téléphonie fixe et l'infrastructure de câblodistribution. Ces infrastructures concurrentes se livrent une chaude lutte dans les marchés Internet à large bande.

Analyse et conclusion du Conseil

39. La demande des MIACFI voulant que le Conseil révise et modifie les décisions antérieures dans lesquelles il a convenu de s'abstenir de réglementer les tarifs des SI de détail était fondée sur l'allégation des MIACFI selon laquelle il existe un doute réel quant à la rectitude de la définition donnée par le Conseil de marché des SI de détail qu'il considère comme un seul marché ainsi que de la conclusion voulant que les entreprises titulaires n'aient pas une emprise suffisante sur le marché pertinent des SI.
40. Dans la décision *Examen du cadre de réglementation*, Décision Télécom CRTC 94-19, 16 septembre 1994 (la décision 94-19), le Conseil a adopté le concept d'emprise sur le marché communément utilisé en économie et dans le droit de la concurrence, comme la norme permettant de déterminer si un marché est concurrentiel. Dans sa décision, le Conseil a également déclaré que pour pouvoir analyser l'emprise sur le marché, il est essentiel d'avoir un marché de produits bien défini qui tient compte des substituts pratiques et d'autres fonctions de la demande. À cet égard, le Conseil a fait remarquer : « Le marché pertinent est formé essentiellement du plus petit groupe de produits et de la plus petite région géographique dans lesquels une entreprise qui a un pouvoir de marché peut imposer, de façon rentable, une hausse durable des prix. »

41. Dans la décision 98-9, le Conseil a conclu que les SI de détail constituent un marché unique, peu importe la vitesse de transmission. Le Conseil fait remarquer que tous les SI de détail fournissent aux utilisateurs des applications comme le courriel, ainsi que la capacité de télécharger de l'information à partir d'Internet. Le Conseil a également conclu que le marché des SI de détail était suffisamment concurrentiel pour qu'il s'abstienne d'en réglementer les tarifs.
42. Dans la décision 2002-37, le Conseil a rejeté la demande des MIACFI voulant qu'il renverse sa décision de s'abstenir de réglementer la fourniture du SI LAN de résidence de détail par Bell Canada et ses affiliées. Le Conseil a conclu que la concurrence entre les entreprises de téléphone et de câblodistribution était suffisante pour protéger les intérêts des consommateurs.
43. Dans la décision 2002-37, le Conseil a estimé que pour conclure que le SI LAN de détail constitue un marché séparé et distinct, il faudrait prouver, entre autres choses, que les services en question ne sont pas des substituts raisonnables ou pratiques pour chacun d'entre eux, ou que le prix d'un service n'influe pas sur le prix de l'autre ou encore ne limite pas l'autre.
44. Le Conseil fait remarquer que le rapport EKOS, sur lequel les MIACFI se sont basés, révèle que 33 % des clients qui avaient changé de FSI l'avaient fait principalement en raison de la haute vitesse. Toutefois, il ressort également du rapport que du nombre de clients qui avaient changé de FSI, seulement 6 % avaient cité la lenteur du service comme principale raison. De l'avis du Conseil, ces données ne permettent pas de conclure que le SI haute vitesse et le SI par accès commuté ne sont pas des substituts raisonnables ou pratiques.
45. Les MIACFI ont fourni des renseignements sur les fonctions du SI pour lesquelles le SI par accès commuté pose des problèmes. Par exemple, les MIACFI ont fait valoir que le SI par accès commuté ne peut fournir le même rendement que le SI haute vitesse dans le cas d'applications de grande largeur de bande, comme la programmation vidéo en temps réel, la musique personnalisée, les vidéothèques et la télémédecine. Toutefois, les MIACFI n'ont pas produit de preuve de tendances d'utilisation réelle du SI par les utilisateurs canadiens. Le Conseil fait également remarquer que les MIACFI ont fourni des renseignements qui indiquent que les nombreuses activités auxquelles se livrent les gens lorsqu'ils sont raccordés à Internet sont possibles avec un SI faible vitesse.
46. De l'avis du Conseil, les différences de prix et de facturation présentées par les MIACFI de même que le fait que les utilisateurs du SI haute vitesse passent davantage de temps sur Internet que les utilisateurs de l'accès commuté ne prouvent pas que le SI haute vitesse et le SI faible vitesse ne font pas partie d'un même marché pertinent de produits. Le Conseil estime qu'il s'agit avant tout de savoir si les deux services sont des substituts du point de vue de la demande. À cet égard, le Conseil estime que les éléments de preuve dont il dispose ne lui permettent pas de conclure que le SI haute vitesse et le SI par accès commuté ne sont pas des substituts raisonnables et pratiques pour chacun d'entre eux, ni que le prix d'un service n'influe pas sur le prix de l'autre ou encore ne limite pas l'autre.
47. Le Conseil estime qu'en déterminant si le SI par accès commuté et le SI haute vitesse constituent un marché distinct, il faut se demander si les clients du SI haute vitesse passeraient au SI par accès commuté, compte tenu de l'augmentation importante et non transitoire des

prix. Tout en étant conscient des préoccupations exprimées par les MIACFI au sujet de la preuve relative à la migration que les Compagnies ont déposée à titre confidentiel, le Conseil estime que cette preuve suggère que la concurrence dans la fourniture des SI haute vitesse de détail explique pourquoi les utilisateurs finals transfèrent entre le SI par accès commuté, le SI allégé LAN, le LAN haute vitesse, le SI allégé modem câble et le service de modem câble haute vitesse. À son avis, ce type de roulement indique qu'il s'agit d'un seul marché pertinent de produits.

48. Le Conseil prend note de l'affirmation des MIACFI selon laquelle la croissance du SI haute vitesse et le déclin du SI par accès commuté, en pourcentage de l'ensemble du marché, témoignent de l'existence de deux marchés distincts de produits.
49. Lorsqu'une nouvelle technologie entre dans le marché et qu'elle est commercialisée à grand renfort de publicité, le pourcentage de clients qui utilisent la technologie en place par rapport à l'ensemble du marché baissera probablement, et le fait que les clients peuvent choisir un type de service et la technologie qui y est associée par rapport à un autre ne signifie pas nécessairement qu'il existe deux marchés différents. De l'avis du Conseil, ce n'est pas parce qu'en pourcentage de l'ensemble du marché, le SI haute vitesse est en croissance et le SI par accès commuté est en déclin qu'il existe deux marchés distincts de produits.
50. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime que les MIACFI n'ont pas produit de preuve permettant d'établir qu'actuellement, la fourniture de SI haute vitesse de détail constitue un marché distinct de produits. Par conséquent, le Conseil conclut qu'il n'existe pas de doute réel quant à la rectitude de la définition qu'il a donnée de marché des SI de détail qu'il considère comme un seul marché.
51. Pour ce qui est du doute réel, allégué par les MIACFI, quant à la rectitude de la conclusion du Conseil selon laquelle les entreprises titulaires n'ont pas une emprise suffisante sur le marché des SI, le Conseil fait remarquer que le cadre établi dans la décision 94-19, pour déterminer si une abstention de la réglementation en vertu de l'article 34 de la Loi est indiquée, est axé précisément sur l'analyse de l'emprise sur le marché.
52. Le Conseil fait en outre remarquer que dans la décision 94-19, le pouvoir de marché est décrit comme étant fonction de trois facteurs : (i) la part de marché détenue par l'entreprise dominante; (ii) les conditions de la demande qui influent sur les réactions des abonnés à un changement du prix du produit ou du service en question; et (iii) les conditions de l'offre qui influent sur la capacité des autres entreprises présentes dans le marché de réagir à un changement du prix du produit ou du service.
53. Le Conseil estime que les MIACFI n'ont pas suffisamment examiné le cadre d'analyse sous-jacent nécessaire pour annuler une abstention.
54. Le Conseil estime que le marché des SI de détail est très concurrentiel et affiche toutes les caractéristiques de cette compétitivité. Aucune entreprise ne domine le marché des SI de détail. En fait, il s'y livre une concurrence féroce, qui inclut la concurrence fondée sur les installations entre des entreprises concurrentes distinctes et non affiliées de téléphone et de câblodistribution. D'après des statistiques tirées du rapport NBI/Sone, en 2002, les entreprises

de téléphone comptaient 3,6 millions d'abonnés au SI, les entreprises de câblodistribution en comptaient 2,3 millions et les FSI non titulaires, 4,3 millions. Le Conseil fait remarquer tel qu'indiqué dans le *Rapport à la gouverneure en conseil : État de la concurrence dans les marchés des télécommunications au Canada - Mise en place et accessibilité de l'infrastructure et des services de télécommunication de pointe*, publié le 20 décembre 2002 (le rapport 2002 à la GEC), au 31 décembre 2001, les parts de marché au chapitre des revenus provenant de l'accès Internet s'établissaient à 39 % dans le cas des titulaires d'entreprises de télécommunication, à 31 % dans celui des titulaires d'entreprises de câblodistribution et à 30 % pour les non-titulaires⁸.

55. Le Conseil fait remarquer que les consommateurs ont profité du déploiement et de l'expansion des réseaux nécessaires pour fournir des SI de détail, du développement et du lancement de nouveaux services ainsi que l'offre de promotions et de prix dans le marché, alors que les concurrents cherchent à attirer davantage de clients pour leurs services. Le Conseil fait remarquer que la réduction des prix au fil des années ainsi que le lancement de nombreuses offres promotionnelles à court terme caractérisent le marché des SI de détail. Le Conseil fait remarquer dans tout le spectre des SI, il existe de nombreuses options de prix SI de détail qui varient entre moins de 10 \$ par mois et 70 \$ par mois et plus. De plus, des incitatifs monétaires sont régulièrement offerts et sont égalés par les concurrents. Le Conseil estime que les utilisateurs finals ont grandement profité de l'exploitation de ce marché.
56. Le Conseil fait en outre remarquer que l'éventail des SI de détail disponibles aujourd'hui est plus grand qu'il ne l'était lorsque le Conseil s'est abstenu d'en réglementer le marché. Ces services comprennent les services par accès commuté, les services allégés, les services haute vitesse, les services ultrarapides à prix élevé ainsi que les services haute vitesse d'affaires, les services sans fil de 2,5 GHz et les nouveaux services par satellite.
57. Le Conseil estime que l'introduction par les entreprises de câblodistribution de SI par modem câble à faible vitesse et à prix réduit pour livrer concurrence aux entreprises de téléphone et à d'autres fournisseurs de SI par accès commuté et leur capacité d'attirer vers elles les clients des services LNPA témoignent également de l'existence d'un marché concurrentiel dynamique pour les SI de détail au Canada.
58. Le Conseil estime en outre qu'au chapitre de la pénétration de l'Internet et de la large bande, le Canada est un leader mondial et que les consommateurs bénéficient de prix parmi les plus bas au monde. Le Conseil fait remarquer que le taux de pénétration global du SI dans les foyers canadiens est passé de moins de 25 % en 1998 à presque 50 % en 2001.
59. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que les MIACFI n'ont pas prouvé que les entreprises titulaires de téléphone ou de câblodistribution ont, sur le plan de la fourniture, une emprise sur le marché des SI de détail.

⁸ Le *Rapport à la gouverneure en conseil : État de la concurrence dans les marchés des télécommunications au Canada – Mise en place et accessibilité de l'infrastructure et des services de télécommunication de pointe*, publié le 27 novembre 2003 (le Rapport 2003 à la GEC) appuie également le fait qu'il n'y a pas d'entreprise dominante dans le marché des SI de détail.

60. Le Conseil fait remarquer que le segment du marché des SI de détail haute vitesse se caractérise par une vive concurrence fondée sur les installations que se livrent les entreprises de téléphone et de câblodistribution distinctes et non affiliées. Le Conseil fait en outre remarquer qu'aucune entreprise n'est dominante. Tel qu'indiqué dans le rapport de 2002 à la GEC, au 31 décembre 2001, les parts de marché au chapitre des revenus d'accès Internet haute vitesse se répartissaient comme suit : 35 % pour les entreprises de téléphone, 49 % pour les entreprises de câblodistribution titulaires et 16 % pour les non-titulaires⁹. Pour ce qui est de l'ensemble du marché des SI de détail, le segment du marché des SI haute vitesse de détail se caractérise par des diminutions de prix, des offres promotionnelles ainsi qu'une variété d'options de services et de prix.
61. En ce qui concerne l'affirmation des MIACFI selon laquelle un grand nombre de Canadiens ne peuvent compter sur la concurrence entre les entreprises de téléphone et de câblodistribution, le Conseil fait remarquer que selon le rapport du GTNSLB de juin 2001 cité par les MIACFI, environ trois quarts des Canadiens ont accès au SI haute vitesse de détail et la moitié d'entre eux peuvent choisir le type de SI haute vitesse de détail. Le Conseil fait remarquer que la fourniture du SI haute vitesse de détail continue d'évoluer et qu'elle devrait s'améliorer grâce aux solutions de rechange par satellite et aux nouveaux réseaux commerciaux construits dans le cadre d'initiatives à large bande du gouvernement.
62. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que les MIACFI n'ont pas prouvé que le segment haute vitesse du marché des SI de détail, même si on le considérait comme un marché distinct, n'est pas suffisamment concurrentiel pour protéger les intérêts des utilisateurs.
63. Par conséquent, le Conseil conclut que les MIACFI n'ont pas prouvé qu'il existe un doute réel quant à la rectitude des décisions qu'il a prises de s'abstenir de réglementer les tarifs des SI haute vitesse de détail des entreprises titulaires dans les ordonnances 97-471, 97-928, 97-1666, 97-1667, 98-619 et 99-592, ainsi que dans les décisions 98-9 et 2002-37. Le Conseil **rejette** donc la demande des MIACFI.

B. Prix planchers des SI de détail pour les SI haute vitesse des entreprises titulaires

Position des parties

64. Les MIACFI ont demandé au Conseil d'ordonner à chaque entreprise titulaire de fournir les SI haute vitesse de détail de manière que le prix de détail minimum égale la somme des tarifs pour les composantes essentielles facturées aux concurrents, y compris le service d'accès haute vitesse et les coûts différentiels d'autres composantes nécessaires pour fournir le service.
65. Les MIACFI ont fait valoir que le régime réglementaire de surveillance le moins intrusif mais le plus efficace et efficient pour la tarification de détail consistait à établir un prix plancher et à l'appliquer aux SI haute vitesse de détail des entreprises titulaires. À leur avis, cette mesure équivaldrait au test d'imputation du Conseil.

⁹ Le rapport de 2003 à la GEC appuie le fait qu'aucune entreprise ne domine le marché des SI haute vitesse de détail.

66. Les Compagnies ont répondu que dans un marché si vigoureusement contesté, le Conseil n'était nullement justifié d'intervenir pour exiger que les entreprises de téléphone et de câblodistribution fournissent aux membres des MIACFI une protection de prix de détail sous la forme de prix planchers.
67. L'ACTC a fait valoir que les caractéristiques principales du marché associées au test d'imputation obligatoire sont absentes du segment haute vitesse de détail du marché Internet. L'ACTC a ajouté que les MIACFI n'avaient pas prouvé que la tarification était anticoncurrentielle.
68. Les MIACFI ont répliqué qu'un test d'imputation ne se limite pas aux régimes monopolistiques, mais est une importante mesure de protection sur le plan de la concurrence, en particulier lorsque les concurrents, comme les MIACFI, ne peuvent avoir accès à des installations essentielles disponibles qu'auprès d'entreprises titulaires.

Analyse et conclusion du Conseil

69. Le Conseil fait remarquer que la demande des MIACFI signifierait que le Conseil réglerait les tarifs des SI haute vitesse de détail en établissant un prix plancher artificiel pour les SI haute vitesse. Pareille mesure serait incompatible avec sa décision de rejeter la demande des MIACFI voulant qu'il révise et modifie les décisions antérieures dans lesquelles il s'est abstenu de réglementer le marché des SI de détail.
70. Par conséquent, le Conseil **rejette** la demande des MIACFI.

C. Disponibilité du service d'accès SI allégé

Position des parties

71. Les MIACFI ont demandé au Conseil d'ordonner aux entreprises titulaires de modifier leurs tarifs AIT et LNPA de manière à rendre le SI allégé disponible sous la forme d'un service d'accès comparable au SI allégé qui est ou qui sera offert par une entreprise titulaire.
72. Les MIACFI ont fait remarquer que dans l'ordonnance 2000-789, le Conseil a dit estimer de prime à bord qu'une entreprise de câblodistribution contreviendrait au paragraphe 27(2) de la Loi si son tarif AIT incluait des restrictions tarifaires relatives au volume différentes de celles qui s'appliquent à son propre SI. Les MIACFI ont fait valoir que cette opinion préliminaire s'applique directement à leur demande.
73. Les MIACFI ont fait valoir que le prix du SI allégé de détail des entreprises titulaires, qui varie entre 21,95 \$ et 29,95 \$ par mois, est légèrement supérieur au tarif AIT et sensiblement inférieur aux tarifs du SI haute vitesse de détail de Bell Canada, et confère une préférence indue aux titulaires et établit une discrimination injuste à l'endroit des FSI indépendants dans les segments du marché des SI haute vitesse de détail et des SI par accès commuté. Les MIACFI ont fait valoir que la légère différence entre les prix non réglementés du SI allégé que les entreprises de câblodistribution titulaires ont établis et leurs services d'accès haute vitesse, dont les FSI indépendants avaient besoin pour livrer une concurrence dans le segment de détail du marché des SI haute vitesse, a effectivement écarté les FSI indépendants du

segment du marché des SI haute vitesse de détail. Les MIACFI ont fait valoir que la tarification du SI allégé avait miné l'instauration d'une concurrence saine et généralisée dans ces marchés et qu'elle avait changé fondamentalement la dynamique du segment du marché des SI haute vitesse.

74. Les MIACFI ont fait valoir que les tarifs des SI allégés menacent directement l'avenir du marché des SI par accès commuté de même que la viabilité des fournisseurs indépendants de ce type de services. Les MIACFI ont ajouté que le SI allégé vise expressément les utilisateurs du SI par accès commuté, et leur fournit des services en ligne plus nombreux et meilleurs à des prix arrondis légèrement supérieurs seulement aux tarifs mensuels du SI par accès commuté.
75. Les MIACFI ont soutenu que suivant les règles actuelles du Conseil, les FSI indépendants ne disposent d'aucun moyen viable économiquement de fournir un SI allégé qui concurrencerait le SI allégé des entreprises titulaires qui utilisent la revente obligatoire, le service AIT ou le service LNPA. À leur avis, le SI allégé a précipité le déclin du marché des SI par accès commuté. Parce qu'il n'y a pas d'offres de service haute vitesse viables économiquement et que de plus en plus de clients du SI par accès commuté passent aux SI haute vitesse fournis par les entreprises titulaires, les FSI indépendants ont fusionné ou ont quitté le marché. Les MIACFI ont fait remarquer que le rapport EKOS a révélé que la part de marché des FSI indépendants était passée de 64 % en septembre 1997 à 14 % en juin 2002.
76. Les MIACFI ont fait valoir que le rapport EKOS a confirmé que le SI allégé a un impact majeur et qu'il continuerait d'en avoir un sur les clients du SI par accès commuté et les foyers « cibles », définis comme les répondants au sondage EKOS ayant exprimé l'intention de s'abonner au SI au cours de la prochaine année. Les MIACFI ont fait remarquer que 43 % des répondants du SI par accès commuté ont indiqué qu'ils changeraient « probablement », « très probablement » ou « fort probablement » pour le SI allégé.
77. Les Compagnies, TCI et l'ACTC se sont dites opposées à la demande des MIACFI voulant que le SI allégé soit rendu disponible comme un service d'accès. Elles ont fait valoir que le SI allégé a été introduit en réponse au marché concurrentiel et que les prix étaient dictés par les forces du marché.
78. Les Compagnies ont fait valoir que dans un régime concurrentiel, il est ridicule pour les MIACFI d'affirmer que Bell Canada et les entreprises de câblodistribution devraient être tenues d'offrir des SI de gros aux MIACFI à des tarifs qui garantiraient que les MIACFI pourraient, sans risque, offrir leur propre SI allégé.
79. Les Compagnies ont fait valoir que pour continuer de participer au marché des SI, elles doivent pouvoir tarifier leurs services de façon concurrentielle, attirer de nouveaux clients et fidéliser la clientèle. Les SI faible vitesse sont tout simplement un éventail de nouveaux services que les Compagnies et leurs concurrents ont développés pour combler les besoins du marché.
80. TCI a fait valoir qu'il était au mieux simpliste et au pire opportuniste d'affirmer que les FSI indépendants ne pourraient pas continuer dans le segment haute vitesse de détail du marché Internet parce que TCI tarifait son SI de détail en fonction des prix du marché établi, par ses grands concurrents, en l'occurrence les entreprises de câblodistribution.

81. L'ACTC a déclaré qu'au dire des entreprises de câblodistribution, la vaste majorité des nouveaux abonnés du service Internet à large bande choisissent encore le produit haute vitesse régulier plutôt que le service allégé.
82. L'ACTC a soutenu que les MIACFI n'avaient pas établi que la tarification dans le marché était anticoncurrentielle. L'ACTC a fait valoir que par suite des changements des prix de détail et de l'introduction des SI ultrarapides, les marges des SI haute vitesse avaient réellement augmenté par rapport aux tarifs AIT. L'ACTC a ajouté que les entreprises de câblodistribution et de téléphone se livraient une bataille sur un certain nombre de fronts et que dans leur stratégie de tarification et de mise en marché, les entreprises de câblodistribution voulaient livrer concurrence aux entreprises de téléphone titulaires et non pas aux FSI indépendants. Une tarification anticoncurrentielle n'était pas, selon elle, une stratégie de tarification viable pour les entreprises de câblodistribution.
83. L'ACTC a fait valoir que les MIACFI n'ont pas prouvé que l'accès par des tiers aux SI haute vitesse n'était pas disponible. L'ACTC a soutenu qu'il n'est nullement justifié sur le plan de la réglementation d'appuyer une demande visant des tarifs d'accès applicables au SI allégé. L'ACTC a fait remarquer que le Conseil a rendu obligatoire la revente des SI de détail parce qu'il estimait que sans un tarif AIT approuvé, les FSI ne pourraient ni reproduire ni offrir le SI haute vitesse. L'ACTC a fait valoir que le SI allégé pouvait remplacer dans une large mesure le SI par accès commuté, concurrençant ainsi directement ce service.
84. Les MIACFI ont répliqué que les principes bien établis du Conseil à l'égard de la réglementation des services d'accès haute vitesse des entreprises titulaires exigeaient que ces services soient offerts aux termes d'un tarif et que les coûts en soient justifiés. Les MIACFI ont fait valoir que, compte tenu des vitesses de transmission et des volumes plus faibles associés au SI allégé, les coûts différentiels, pour les entreprises titulaires, de l'utilisation des services d'accès pour fournir le SI allégé de détail pourraient être inférieurs aux coûts qu'il faut engager pour fournir le SI haute vitesse régulier.

Analyse et conclusion du Conseil

85. Le Conseil fait remarquer que les MIACFI ont fait valoir que la tarification du SI allégé de détail, laquelle est légèrement supérieure au tarif AIT et sensiblement inférieure au tarif du SI haute vitesse de Bell Canada, conférerait une préférence indue aux entreprises titulaires et établissait une discrimination injuste à l'endroit des FSI indépendants, ce qui allait à l'encontre du paragraphe 27(2) de la Loi.
86. Le Conseil fait remarquer que dans l'ordonnance *Demande présentée par l'Association canadienne des fournisseurs de services Internet concernant les services d'accès LNPA Internet*, Ordonnance Télécom CRTC 99-591, 25 juin 1999, le Conseil a estimé :
- ...qu'établir des coûts au-dessous du prix de revient (à court terme) n'est pas nécessairement incompatible avec des marchés hautement concurrentiels et innovateurs, en particulier dans les cas où d'importants progrès technologiques devraient influencer sur le coût de fourniture de certains types de services. Dans le cas qui nous occupe, le Conseil juge

que les affiliés de Bell ont fixé des coûts inférieurs au prix de revient en réponse aux pressions concurrentielles ainsi qu'aux initiatives de tarification des câblodistributeurs. Contrairement à ce que l'ACFSI affirme, le Conseil estime que les pratiques de tarification des affiliés de Bell peuvent être considérées comme une preuve de l'existence d'une concurrence dans le marché.

87. Le Conseil estime que l'introduction, par les entreprises de câblodistribution, de services de modem câble à faible vitesse et à prix peu élevé, plutôt que de compromettre le maintien de la concurrence, prouve par surcroît que le marché est très concurrentiel.
88. Pour ce qui est du service d'accès haute vitesse, le Conseil fait remarquer que dans la décision 98-9, il a conclu que les entreprises de téléphone et de câblodistribution titulaires avaient une immense emprise sur ce marché, et que ce marché n'était pas encore suffisamment concurrentiel pour justifier qu'il s'abstienne de réglementer les tarifs et des modalités aux termes desquels ces entreprises fournissent des services d'accès haute vitesse.
89. Le Conseil a conclu que les entreprises titulaires doivent fournir des services d'accès haute vitesse conformément à un tarif basé sur les coûts.
90. Le Conseil fait remarquer que dans l'ordonnance 2000-789, il a déclaré :

...les modalités conformément auxquelles l'accès est fourni aux FSI et l'entreprise utilise ses installations pour fournir son propre service Internet de détail à grande vitesse ne doivent pas entraîner une préférence ou un désavantage contraire à l'article 27(2) de la *Loi sur les télécommunications*... S'il s'agit de déterminer si une entreprise utilise ses installations pour fournir son propre service Internet de détail sur une base plus favorable que celle sur laquelle un FSI peut utiliser le service d'accès de l'entreprise, il appartiendrait à l'entreprise d'établir qu'il ne contrevient pas à l'article 27(2) de la Loi.
91. Le Conseil estime que dans la mesure où les coûts qu'une entreprise titulaire engage pour fournir un service d'accès allégé sont inférieurs aux coûts engagés pour fournir un service d'accès haute vitesse régulier, une entreprise titulaire pourrait utiliser ses installations pour fournir son propre SI de détail sur une base plus favorable que celle sur laquelle un FSI peut utiliser le service d'accès d'une entreprise titulaire.
92. Le Conseil estime qu'en absence d'une évaluation des coûts sous-jacents du service d'accès allégé, il serait prématuré de déterminer si l'incapacité de fournir un service d'accès allégé confère une préférence indue aux titulaires, ce qui va à l'encontre du paragraphe 27(2) de la Loi.
93. De plus, le Conseil estime qu'un tarif AIT pour le service d'accès allégé devrait être soumis à son approbation si les coûts qu'une entreprise titulaire engage pour fournir un service d'accès allégé sont sensiblement inférieurs à ceux qui sont engagés pour fournir un service d'accès haute vitesse régulier.

94. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime qu'il lui faut d'autres renseignements sur les coûts pour déterminer si une préférence indue est accordée ou si les tarifs sont nécessaires pour la fourniture, par les entreprises titulaires, d'un service d'accès allégé. Il ordonne donc aux entreprises titulaires ayant des tarifs pour le service d'AIT ou le service de LNPA de déposer, dans les 60 jours, des études de coûts basées sur son approche à l'égard des coûts différentiels de la Phase II, et de cerner les coûts particuliers ayant un lien causal avec le service d'accès allégé.

D. Tarifs AIT

Position des parties

95. Les MIACFI ont demandé au Conseil de réviser et de modifier les tarifs AIT approuvés dans l'ordonnance 2000-789 pour s'assurer qu'ils couvrent leurs coûts sous-jacents, compte tenu des tarifs du SI allégé de détail.
96. Les MIACFI ont fait valoir que l'information contenue dans les affidavits confidentiels des FSI indépendants qui accompagnaient leur demande soulevait un doute réel quant à la rectitude des tarifs AIT approuvés par le Conseil dans l'ordonnance 2000-789.
97. Les MIACFI ont fait valoir que les déclarations relatives à la preuve de MM. Rifici et Mercia de Cybersurf confirment qu'il n'existe pas de modèle économique viable permettant aux FSI indépendants d'offrir un service haute vitesse à des prix concurrentiels une fois inclus avec les tarifs AIT approuvés les coûts des modems, de l'installation, des cartes Ethernet ainsi que de la facturation et de la perception.
98. Les MIACFI ont déclaré qu'ils avaient compris que les coûts des entreprises de câblodistribution titulaires ayant un lien causal avec la fourniture du SI allégé étaient identiques à ceux qui avaient un lien causal avec la fourniture de leur SI haute vitesse régulier. Les MIACFI ont fait valoir que si le SI allégé des entreprises de câblodistribution était tarifé au-dessus des coûts causals, cela prouvait donc que les entreprises de câblodistribution avaient grandement surestimé les coûts ayant un lien causal avec le SI haute vitesse régulier au cours de l'instance dans laquelle le Conseil a approuvé les tarifs définitifs applicables à l'AIT dans l'ordonnance 2000-789, si bien que les tarifs AIT étaient trop élevés. Les MIACFI ont ajouté que dans l'alternative, si les tarifs du SI allégé des entreprises de câblodistribution n'étaient pas compensatoires, elles pratiqueraient alors des prix d'éviction anticoncurrentiels.
99. Les MIACFI ont fait remarquer que le Conseil avait rejeté de nombreux aspects de la méthode d'établissement des coûts de l'industrie de câblodistribution au cours de l'instance amorcée par l'avis *Tarif de location du câblage intérieur*, Avis public de radiodiffusion CRTC 2002-51, 3 septembre 2002. Les MIACFI ont fait valoir que les coûts du service AIT en cause dans sa demande étaient basés supposément sur une méthode de coûts de la Phase II plus complexe.
100. L'ACTC a fait valoir que les affirmations des MIACFI concernant la compétence des entreprises de câblodistribution en matière d'études de coûts, de même que l'exactitude des

résultats des études de coûts, étaient sans fondement. L'ACTC a fait remarquer que dans l'ordonnance 2000-789, le Conseil a approuvé les tarifs AIT après s'être fondé sur un examen détaillé et une évaluation des études de coûts de la Phase II des entreprises de câblodistribution. L'ACTC a en outre fait valoir qu'en ce qui a trait à la méthode utilisée pour fixer les tarifs applicables au câblage intérieur dans les immeubles à logements multiples, il est impossible de tirer des conclusions concernant la capacité des entreprises de câblodistribution de faire des études de coûts de la Phase II aux fins de la tarification du service AIT.

101. Outre les préoccupations exprimées par les MIACFI au sujet de la méthode d'établissement des coûts des entreprises de câblodistribution, l'ACTC a fait valoir que l'industrie de la câblodistribution avait engagé énormément de ressources pour développer un service AIT adapté au marché canadien, et que les coûts étaient attribuables à un certain nombre d'activités, dont les instances du Comité directeur du CRTC sur l'interconnexion, des instances tarifaires et des essais techniques.

Analyse et conclusion du Conseil

102. Le Conseil fait remarquer que dans l'ordonnance 2000-789, il a établi certains tarifs mais pas tous les tarifs AIT, en utilisant les coûts pour quatre grandes entreprises de câblodistribution, en l'occurrence Cogeco, RCI, Shaw et Vidéotron. Le Conseil a approuvé, de façon définitive, des restrictions tarifaires relatives au volume, ainsi que des tarifs d'accès mensuels par utilisateur final (tarifs de l'utilisateur final).
103. Pour ce qui est de l'affirmation des MIACFI selon laquelle les FSI indépendants ne disposent d'aucun modèle économique viable leur permettant d'offrir un service à des prix concurrentiels, le Conseil fait remarquer que les MIACFI avaient soutenu auparavant que les tarifs AIT devraient être établis en utilisant la viabilité des nouveaux venus comme critère et que le but de l'exercice de tarification devrait être de favoriser la concurrence. Le Conseil a fait remarquer qu'il a rejeté cette approche dans l'ordonnance 2000-789.
104. Le Conseil a examiné les arguments des parties concernant l'opportunité d'établir des tarifs en fonction d'un point de référence ou de la viabilité des nouveaux venus. Le Conseil fait remarquer que dans l'ordonnance 2000-789, il demeure d'avis, conformément à la directive qu'il a donnée aux entreprises de câblodistribution dans la décision *Réglementation en vertu de la Loi sur les télécommunications des services d'accès des entreprises de câblodistribution*, Décision Télécom CRTC 99-8, 6 juillet 1999, que les tarifs applicables au service d'accès des entreprises de câblodistribution devraient être basés sur les coûts différentiels de la Phase II du service plus un supplément approprié.
105. Quant à l'affirmation des MIACFI selon laquelle si les tarifs du SI allégé des entreprises de câblodistribution n'étaient pas compensatoires, les entreprises de câblodistribution pratiqueraient alors des prix d'éviction anticoncurrentiels, le Conseil estime que les principales conditions associées à une telle pratique sont absentes.
106. Le Conseil prend note de l'affirmation des MIACFI selon laquelle si le SI allégé des entreprises de câblodistribution est tarifé au-dessus des coûts causals du service, cela prouve que dans l'instance qui a mené au tarif AIT définitif dans l'ordonnance 2000-789, les

entreprises de câblodistribution ont surestimé de beaucoup les coûts ayant un lien causal avec le service d'accès haute vitesse régulier. Le Conseil désapprouve cette affirmation. Il estime en effet que les prix arrondis dont il est fait mention relativement aux prix de détail ne prouvent pas en soi que les coûts ont été surestimés.

107. Pour ce qui est de l'affirmation des MIACFI concernant la capacité des entreprises de câblodistribution de faire des études de coûts de la Phase II, le Conseil signale qu'il a approuvé les tarifs AIT après avoir fait un examen et une évaluation détaillés des études de coûts de la Phase II des entreprises de câblodistribution.
108. Le Conseil estime qu'au fil des années, une réévaluation des coûts ayant un lien causal avec le service d'accès pourrait, par exemple, révéler des diminutions de prix dans le cas des ressources en capital nécessaires pour fournir les services d'accès, ou encore un accroissement de la capacité de faire les remplacements d'installation nécessaires. Le Conseil estime en outre qu'au fil du temps, il serait possible de réaliser une efficacité opérationnelle supérieure à celle que les entreprises de câblodistribution avaient prévue initialement. Par conséquent, le Conseil estime qu'une réévaluation des coûts d'accès sous-jacents pourrait donner lieu à une réduction des tarifs AIT et qu'il est justifié de faire un autre examen.
109. Par conséquent, le Conseil ordonne à Cogeco, à RCI, à Shaw et à Vidéotron de déposer, dans les 60 jours, des études de coûts à jour basées sur son approche à l'égard des coûts différentiels de la Phase II pour les services d'accès qui se rapportent aux tarifs d'accès par utilisateur final qu'il a approuvés dans l'ordonnance 2000-789.
110. Le Conseil fait également remarquer que le supplément sert généralement à tenir compte de l'utilisation des ressources fixes et communes, comme les coûts de soutien indirects, qui ne varient pas en fonction de l'offre d'un service particulier et qui sont exclus des études de coûts de la Phase II. Le Conseil fait en outre remarquer que dans la décision *Cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix*, Décision de télécom CRTC 2002-34, 30 mai 2002, il a établi des catégories de tarifs pour l'interconnexion et les services auxiliaires dont ont besoin les entreprises canadiennes et les revendeurs qui s'interconnectent au réseau de l'entreprise de services locaux titulaire (ESLT) ainsi que pour les services mis sur pied à l'intention des fournisseurs de services de télécommunication. À cet égard, le Conseil ordonne également à Cogeco, à RCI, à Shaw et à Vidéotron de déposer, dans les 60 jours, leurs opinions respectives, justification à l'appui, au sujet des suppléments qu'il convient d'utiliser dans le calcul des tarifs d'accès par utilisateur final dont il est question ci-dessus.

E. Revente obligatoire

Position des parties

111. Les MIACFI ont demandé au Conseil de réviser et de modifier la condition de revente obligatoire établie dans la décision 99-11 et qui s'applique au SI haute vitesse de détail, de manière que le prix de revente réduit obligatoire de 25 % par rapport au prix de détail le plus bas pour le SI haute vitesse s'applique aussi aux modems, aux cartes Ethernet et à l'installation.
112. Les MIACFI ont fait valoir que la décision 99-11 comportait une grave lacune, car elle n'imposait aucune restriction de prix qui empêcherait les entreprises de câblodistribution

titulaires d'offrir des rabais sur le prix des services et des installations relatifs à la fourniture de SI haute vitesse de détail, y compris les modems, les cartes Ethernet, l'installation et autres services. Selon les MIACFI, il existe un doute réel quant à la rectitude de la décision 99-11, puisque depuis, des changements fondamentaux dans les circonstances sont survenus, à savoir l'adoption par les entreprises titulaires d'une pratique agressive de réduction des prix applicables aux services et à l'équipement.

113. Les MIACFI ont affirmé que Shaw avait entrepris de vendre à ses abonnés des modems au prix de 60 \$, ce que Cybersurf ne pouvait pas faire. Les MIACFI ont également affirmé que Cybersurf était contrainte de faire des commandes minimales de modems auprès des fabricants et qu'il existait des ententes de distribution exclusives entre RCI et le fabricant.
114. Les MIACFI ont fait valoir que, vu le manque d'intérêt des FSI indépendants pour la revente de services et les pratiques agressives de réduction des prix adoptées par les câblodistributeurs à l'égard des services et des équipements connexes, comme les modems et l'installation, il existait un doute réel quant à la rectitude des conditions de revente initiales établies par le Conseil dans la décision 99-11.
115. L'ACTC est d'avis que les MIACFI n'ont pas prouvé que le Conseil avait erré en établissant un régime transitoire de revente ou que des modifications à ce régime, y compris aux tarifs de revente et d'accès au service allégé, étaient nécessaires. L'ACTC a fait valoir que les modems et les cartes étaient facilement disponibles et que leurs coûts étaient à la baisse.
116. Vidéotron a fait remarquer que, dans la décision 99-11, le Conseil exigeait des entreprises de câblodistribution qu'elles n'offrent des rabais que sur le prix de vente des SI haute vitesse de détail, et non sur le prix des modems câbles, des cartes Ethernet ou des services d'installation. Vidéotron a affirmé que l'équipement dont il est question n'est pas produit selon des normes exclusives et qu'il peut être vendu par différents fournisseurs concurrents.
117. Dans leur réponse, les MIACFI ont fait valoir que de nombreuses entreprises de câblodistribution continuaient d'exploiter des systèmes de modem câble exclusifs dans des secteurs de leur territoire.

Analyse et conclusion du Conseil

118. Le Conseil fait remarquer que, dans la décision 99-11, il ordonnait aux entreprises de câblodistribution titulaires de rendre leurs SI haute vitesse de détail disponibles pour la revente.
119. Dans sa lettre du 3 décembre 1999 à l'ACTC et à l'ACFI, le Conseil expliquait que, conformément à la conclusion tirée dans la décision 99-11, les entreprises de câblodistribution ne sont pas tenues de revendre des câbles modems aux FSI tiers. Le Conseil a affirmé que « les modems ne nuisent pas à l'entrée des FSI dans le marché » et que « les FSI peuvent acheter des câbles modems et les combiner avec le SI revendu d'une entreprise de câblodistribution pour fournir leurs propres SI en concurrence avec ceux des câblodistributeurs. » Le Conseil fait également remarquer que, dans sa lettre du 10 décembre 1999 dans laquelle il rejetait la demande de Cogeco concernant une révision et une modification de la décision 99-11, il a affirmé que « les entreprises de câblodistribution

titulaires ne sont pas obligées de revendre les modems câbles à un FSI tiers. Les cartes Ethernet sont elles aussi exclues des exigences relatives à la revente, car leur technologie n'est pas exclusive et qu'il est facile de s'en procurer auprès de nombreuses sources. » Le Conseil fait en outre l'observation suivante : « Dans presque toutes les situations de revente, les fournisseurs de services sous-jacents fournissent, et désirent fournir, l'installation, l'entretien et le débranchement de l'équipement qui leur appartient. Le fait que ces activités soient exercées par des entrepreneurs ne devrait pas importer, que l'entreprise de câblodistribution les fournisse à un FSI ou à un utilisateur final. »

120. Le Conseil fait remarquer que les FSI ont accès à des modems câbles non exclusifs conformes à la norme d'interface de service de données sur câble (DOCSIS) et à des cartes Ethernet qui sont vendus par différents fournisseurs concurrents.
121. Le Conseil estime que les FSI sont parfaitement capables d'installer des modems et des cartes Ethernet, ainsi que de configurer les ordinateurs de leurs clients de manière à pouvoir offrir des SI haute vitesse de détail.
122. Le Conseil estime également que le dossier de la présente instance n'a pas permis d'établir que les entreprises de câblodistribution exploitent des systèmes de modem câble exclusifs (c.-à-d. non conformes à la norme DOCSIS) et, si elles le font, dans quelle mesure, et pourquoi dans ce cas, il faudrait étendre, de façon générale, le rabais de 25 % relatif à la revente obligatoire.
123. Dans la mesure où les entreprises de câblodistribution exploitent des systèmes de modem câble exclusifs et où ces éléments accessoires ne peuvent être offerts de façon concurrentielle, le Conseil propose des solutions au cas par cas. Le Conseil fait remarquer que dans la décision *Demande de Cybersurf concernant la revente du service Internet grande vitesse de détail de Shaw*, Décision de télécom CRTC 2003-87, 23 décembre 2003, il impose à Shaw de rendre disponible aux FSI les modems exclusifs au tarif de détail le plus bas que Shaw exige de ses clients.
124. Le Conseil est d'avis que les MIACFI n'ont pas fourni de preuve suffisante pour justifier qu'à cause d'un changement fondamental dans les circonstances survenu dans la fourniture de services et d'équipements accessoires, il faudrait appliquer aussi à ces services et équipements le rabais de 25 % relatif à la revente obligatoire.
125. Le Conseil conclut que les MIACFI n'ont pas prouvé qu'il existait un doute réel quant à la rectitude de la décision 99-11 sur le fait que l'exigence de revente ne s'applique pas aux éléments accessoires, y compris les modems câbles, les cartes Ethernet et les services d'installation. Le Conseil **rejette** donc la demande des MIACFI.

F. Fourniture de l'accès haute vitesse de gros par Aliant Telecom

Position des parties

126. Les MIACFI ont réclamé que le Conseil ordonne à Aliant Telecom de fournir son SI haute vitesse de détail aux FSI indépendants aux termes d'un tarif qu'il a approuvé, et qu'il interdise

à Aliant Telecom de promouvoir et de commercialiser son SI haute vitesse de détail jusqu'à ce qu'un tarif soit approuvé et mis en place.

127. Les MIACFI ont fait valoir qu'en se réservant l'usage exclusif de ses propres réseaux haute vitesse pour fournir des SI haute vitesse de détail, Aliant Telecom ne fournit pas ces services aux FSI indépendants et s'accorde ainsi une préférence indue directe ou indirecte tout en imposant aux MIACFI un désavantage injuste, ce qui va à l'encontre du paragraphe 27(2) de la Loi. Selon les MIACFI, cette préférence était indue et le désavantage injuste compte tenu : (i) de la position dominante d'Aliant Telecom dans le segment de marché des services haute vitesse de détail; (ii) du manque d'installations d'accès aux services haute vitesse disponibles dans son territoire de desserte; et (iii) de l'absence de services d'accès tarifés qui empêche dans les faits les FSI indépendants de pénétrer le segment de marché des services haute vitesse de détail.
128. Les Compagnies ont fait valoir que, contrairement à ce que les MIACFI affirment au sujet de ses offres, Aliant Telecom a offert des services d'accès LNPA aux termes de différents tarifs entièrement conformes aux directives du Conseil. Les Compagnies ont fait remarquer que, conformément aux ententes sur l'accès prévues dans ces tarifs, les fournisseurs de services LAN (FSLAN) pouvaient établir un service LNPA en mode de ligne partagée à partir d'un service local de base. Les Compagnies ont également fait remarquer que les FSLAN pouvaient aussi établir des services LNPA de détail pour des clients finals au moyen de lignes dégroupées.
129. Les Compagnies ont fait valoir que dans la décision CRTC 2001-287 du 25 mai 2001 (la décision 2001-287), le Conseil a permis la sous-location d'espaces de co-implantation, donnant ainsi aux FSLAN la possibilité de réduire leurs coûts de co-implantation en partageant l'espace avec d'autres télécommunicateurs co-implantés. Les Compagnies ont également fait valoir que dans l'ordonnance *Raccordement à une compagnie de téléphone par un tiers co-implanté*, Ordonnance Télécom CRTC 99-1107, 25 novembre 1999 (l'ordonnance 99-1107), le Conseil a permis aux télécommunicateurs co-implantés de s'interconnecter aux installations de tierces parties pour transporter le trafic hors du central d'une ESLT.

Analyse et conclusion du Conseil

130. Le Conseil fait remarquer qu'une nouvelle restructuration tarifaire pour le service LNPA de gros de Bell Canada et de TCI est à l'étude dans le cadre des avis de modification tarifaire 6622 de Bell Canada et 72 de TCI. La portée de l'instance associée à l'avis de modification tarifaire 6622 de Bell Canada a été élargie de manière à inclure Aliant Telecom.
131. Le Conseil fait remarquer que, dans le cadre de l'instance sur l'avis de modification tarifaire 6622, il a demandé à Aliant Telecom de déposer ses projets de tarifs de gros en se servant d'une structure tarifaire semblable à celle qui est proposée dans l'avis de modification tarifaire 6622 de Bell Canada portant sur le service d'accès LNPA. Le Conseil fait remarquer qu'Aliant Telecom a déposé ses projets de tarifs le 22 juillet 2003.
132. Compte tenu de l'instance en cours amorcée par l'avis de modification tarifaire 6622, le Conseil estime qu'il serait inapproprié de se prononcer sur la question de savoir si le fait

qu'Aliant Telecom ne fournit pas de service d'accès haute vitesse va à l'encontre du paragraphe 27(2) de la Loi.

133. Le Conseil fait remarquer qu'en l'absence d'un tarif de gros d'Aliant Telecom pour la fourniture de l'accès LNPA, et bien que du point de vue des modalités, des conditions et des prix, l'offre d'un service de gros ne soit pas nécessairement une solution de rechange satisfaisante, Aliant Telecom offre le service d'accès LNPA à divers tarifs.
134. Le Conseil fait également remarquer que dans la décision 2001-287, il a permis la sous-location d'espace de co-implantation, ce qui, de ce fait, donne aux FSLAN la possibilité de réduire les coûts de la co-implantation en partageant l'espace avec d'autres télécommunicateurs co-implantés. De plus, dans l'ordonnance 99-1107, le Conseil a permis aux télécommunicateurs co-implantés de s'interconnecter aux installations de tierces parties pour transporter le trafic hors du central d'Aliant Telecom.
135. En ce qui concerne la demande des MIACFI voulant qu'il soit interdit à Aliant Telecom de promouvoir et de commercialiser ses SI haute vitesse de détail jusqu'à ce qu'un tarif approuvé soit mis en place pour la fourniture de son service d'accès haute vitesse à des FSI indépendants, le Conseil estime qu'il ne servirait pas l'intérêt public de limiter ainsi le développement des SI haute vitesse de détail. Le Conseil est d'avis qu'il irait dans l'intérêt public de permettre que le SI haute vitesse de détail soit offert à de nouveaux utilisateurs.
136. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil **rejette** la demande des MIACFI.

Secrétaire général

Ce document est disponible, sur demande, en média substitut et peut également être consulté sur le site Internet suivant : <http://www.crtc.gc.ca>