

**Avis de consultation de télécom CRTC 2013-551,
*Examen des services de gros et des politiques connexes***

Réplique

de

Bell Aliant et Bell Canada

3 décembre 2014

JONATHAN DANIELS

1. Merci et bonjour. Je suis Jonathan Daniels, vice-président, affaires juridiques et réglementaires chez Bell. Avec moi, sur notre panel encore une fois aujourd'hui, se trouvent, en commençant à mon extrême gauche, soit à votre droite : James Gilmore, vice-président, technologie et planification du réseau sur fil chez Bell Canada; Michelle Bourque, vice-présidente, marketing et introduction de nouveaux produits aux Services de gros de Bell; et Mirko Bibic, vice-président exécutif et chef des affaires juridiques et réglementaires chez Bell. En commençant à mon extrême droite, soit à votre gauche : Peter Dilworth, vice-président, finances et approvisionnement chez Bell Aliant; Dan McKeen, vice-président exécutif et premier vice-président, services résidentiels chez Bell Aliant; et Denis Henry, vice-président, affaires réglementaires et gouvernementales et droit public chez Bell Aliant.

2. Dans cette instance, l'accent devrait être sur les résultats que notre secteur devrait atteindre pour les consommateurs canadiens et l'économie numérique du Canada. Déjà, nous avons des réseaux FTTN et DOCSIS 3.0 de calibre mondial ainsi qu'une vigoureuse concurrence fondée sur les installations dans le marché de détail. Pour continuer vers l'avant, nous demandons un cadre réglementaire qui favorise le déploiement de réseaux FTTP aux consommateurs résidentiels et d'affaires dans un aussi grand nombre de communautés que possible et aussi rapidement que possible.

3. Chacune de nos propositions s'inscrit dans cet objectif et vise à procurer les plus grands avantages aux consommateurs.

I. L'ACCÈS À LA FTTP NE DEVRAIT PAS ÊTRE RENDU OBLIGATOIRE

DAN MCKEEN

4. Si on met l'accent sur les besoins des consommateurs plutôt que sur les demandes des FSI, on en arrive à la conclusion qu'il est injustifié, à tout le moins pour le moment, de rendre obligatoire l'accès de gros à la technologie FTTP. La concurrence ne subira aucun préjudice si le Conseil n'intervient pas aujourd'hui. Au contraire, les utilisateurs profiteront du déploiement de nouveaux réseaux.

5. En vous abstenant de rendre l'accès obligatoire, à tout le moins jusqu'à ce vous réévaluiez cette question dans cinq ans, vous ne nuirez pas à la dynamique concurrentielle dans quelque marché que ce soit, car les vitesses de plus de 25 Mbit/s n'ont pas encore été

largement adoptées par les consommateurs. L'expérience de Bell Canada en Ontario et au Québec supporte ce point de vue :

- Parmi les abonnés de gros dans les régions desservies par la FTTN, 99 % sont abonnés à des vitesses de 25 Mbit/s ou moins.
- Jusqu'à présent en 2014, parmi les ajouts bruts de clients des services de détail et de gros, 39% se sont abonnés à des vitesses inférieures à 10 Mbit/s, 55% à des vitesses se situant entre 10 et 25 Mbit/s et seulement 6% à des vitesses de 50 Mbit/s ou plus.
- Ces chiffres sont conformes à ceux que des FSI comme Distributel vous ont présentés. Et nous savons maintenant que 17% des utilisateurs sur notre réseaux et 15% sur le réseau de Rogers sont de gros. Les FSI, ceux-ci ayant leurs opérations presque'uniquement en Ontario et au Québec, réussissent.

6. Tant la construction de nos réseaux FTTH que leur adoption par les consommateurs n'en sont qu'à leurs débuts. Et là où nous avons des réseaux de cuivre et FTTN existants, nous allons continuer de les exploiter même si nous déployons également la fibre jusqu'au domicile. De toute évidence, les FSI peuvent continuer de livrer concurrence sans que l'accès à la FTTP soit obligatoire maintenant, ou dans un avenir prévisible. La stabilité du cadre réglementaire ne peut être atteinte par de la réglementation que si une preuve claire venant du marché démontre sa nécessité.

7. Nous devons aussi soupeser l'impact considérable que l'accès obligatoire aurait sur nos investissements. Presque tous ceux qui construisent des réseaux de fibre optique ont confirmé que l'accès obligatoire à ces derniers réduirait leurs investissements. Il n'est seulement raisonnable de considérer si « deux est assez » si vous avez déjà ce deuxième réseau. Dans notre cas, nous avons fourni des preuves concrètes, et non pas de simples assertions, selon lesquelles les réseaux FTTP seraient déployés dans moins de communautés si l'accès obligatoire était imposé.

8. Ces preuves comprennent les résultats du modèle que Bell Aliant a utilisé cette année pour évaluer le bien-fondé d'investir dans la FTTP dans 21 communautés. Cette évaluation se fonde sur les revenus générés par la vente de trois services de détail – c'est-à-dire, l'ensemble de la maison large bande. Dans le cas de la vente d'un seul service de gros, il n'existe aucun tarif réglementé, et pratique, qui compenserait l'incidence de cette perte de revenus.

9. Ces preuves s'appuient sur une expérience concrète. Au cours des deux ans qui ont suivi la décision du Conseil de rendre obligatoire l'accès aux réseaux FTTN en 2010, Bell a déployé la fibre jusqu'au nœud et la fibre à domicile combinées à 400 000 foyers de moins que prévu. De toute évidence, les décisions réglementaires importent lorsque nous envisageons des investissements. Nous recommandons au Conseil de ne pas fonder sa politique sur la fausse attente que nous investirons quand même dans la FTTP même là où le dossier commercial n'est plus viable.

II. L'ABSTENTION DE RÉGLEMENTATION DES SERVICES RNC ET ETHERNET FONCTIONNE

MICHELLE BOURQUE

10. Même si certains intervenants ont demandé la re-réglementation des services RNC et Ethernet, il y a un manque flagrant de données probantes pour soutenir une telle proposition. Les partisans d'une telle solution n'ont fait valoir que des affirmations sans fondement et hors contexte qui sont très loin de satisfaire aux exigences du Conseil pour la re-réglementation.

11. Examinons ce qui s'est réellement passé lorsque nous avons proposé d'apporter des modifications aux tarifs de ces services afin de corriger les tarifs déraisonnablement faibles imposés par la réglementation. Dans un marché concurrentiel, nos clients de gros ont fait trois choses :

- a) En premier lieu, ils ont négocié des tarifs plus bas pour nos services. Plus de 90 % de nos tarifs contractuels sont inférieurs à nos propositions initiales. 50 % n'ont pas du tout augmenté par rapport aux tarifs qui avaient cours avant l'abstention de réglementation et tous étaient sous les taux de détail en vigueur. Par ailleurs, la semaine dernière nous avons conclu avec MTS Allstream une entente conditionnelle portant sur plusieurs services qui, nous sommes confiants, sera conclue au début de 2015. Nous avons entendu cette semaine que Telus a fait de même.
- b) En deuxième lieu, ils ont trouvé d'autres sources d'approvisionnement. Nous savons que ces alternatives existent. Par exemple, Rogers a indiqué qu'ils achètent des installations auprès de 37 fournisseurs de services différents autres que les entreprises titulaires. Et les entreprises de câblodistribution ont augmenté agressivement leurs parts du marché des services de gros.

c) En troisième lieu, ils ont construit leurs propres installations. Par exemple, MTS Allstream a augmenté de 50 % le nombre d'immeubles où elle a déployé la fibre optique. En fait, même l'exemple qu'ils ont donné indique qu'ils desservent maintenant 80 % des emplacements au moyen de leur propre réseau.

12. Les données d'expert non contestées de Margaret Sanderson décrivent clairement les résultats du recours réussi aux forces du marché : nos revenus n'ont pas augmenté, notre part de marché n'a pas augmenté et les tarifs de détail n'ont pas augmenté. Le marché est demeuré concurrentiel.

13. Personne n'a soumis de preuve au dossier à l'appui d'un problème de concurrence dans une zone géographique donnée. Même s'il y avait une zone isolée, les concurrents pourraient acheter l'accès Éthernet aux taux tarifés de détail, en supposant que les installations existent. Et si les installations n'existent pas, notre équipe de détail fait face à la même situation.

III. LE SERVICE D'ACCÈS LARGE BANDE (BAS) NE RÉSISTE PAS À UNE ANALYSE COÛTS-AVANTAGES

JONATHAN DANIELS

14. Examinons maintenant la question du BAS. Soyons clairs, personne ne demande que le service d'accès large bande remplace le service d'accès par passerelle (SAP). Un petit nombre de FSI demande plutôt encore plus de soutien en services de gros obligatoires pour leurs activités dans un marché où ils ont déjà connu une croissance importante ces dernières années et dans lequel il n'est pas nécessaire de pallier une réduction substantielle de la concurrence.

15. Le BAS ne serait utilisé que dans un petit nombre de centraux et seulement au Québec et en Ontario. Et toute économie réalisée ne profiterait qu'à un faible nombre de FSI. Entre-temps, la mise en œuvre d'un tel service à l'échelle de notre réseau entraînerait des coûts et des perturbations considérables.

16. Certains FSI défendent le service d'accès large bande comme une façon de réduire la facturation fondée sur la capacité (FFC). D'abord, à moins que les FSI désagrègent à chaque central, la FFC continuera. Deuxièmement, les frais de FFC par utilisateur final sont déjà *inférieurs* à ce qu'ils étaient en 2012 et ces tarifs ont été établis par le Conseil en fonction des

coûts. Troisièmement, et surtout, tout indique que les FSI ne font pas profiter leurs utilisateurs finals des réductions du coût des services de gros dont ils bénéficient.

17. Quelques FSI ont aussi déclaré souhaiter l'avènement du BAS afin de pouvoir offrir un service d'entreprise de distribution de radiodiffusion (EDR). Non seulement sommes-nous déjà le nouveau venu dans le marché des EDR, mais les FSI peuvent offrir la vidéo sans BAS, comme l'ont démontré VMedia et Distributel. Compte tenu de la faible zone de couverture qu'ils pourraient atteindre avec le service d'accès large bande, les FSI voudront toujours offrir une portion de leurs services vidéo par l'intermédiaire du SAP de toute façon.

IV. CONCLUSION

18. Dans cette instance, nous avons respecté la politique bien établie du gouvernement et du Conseil d'encourager la concurrence fondée sur les installations. Et nous avons équilibré le recours aux forces du marché et l'assurance d'une concurrence robuste, tout en soupesant toujours les coûts et les avantages d'une intervention réglementaire. En gardant cela à l'esprit, nous avons mis de l'avant une proposition fondée sur la preuve au dossier. Nous croyons que le Conseil devrait :

- 1) maintenir la définition actuelle des installations essentielles;
- 2) s'abstenir de rendre obligatoire la FTTP, encourageant ainsi la construction à grande échelle de réseaux de fibre optique et nous permettant de les déployer dans le plus grand nombre possible de communautés, aussi rapidement que possible;
- 3) s'abstenir de rendre obligatoire le service d'accès large bande (BAS), évitant ainsi une intervention réglementaire supplémentaire où les coûts l'emporteraient sur les avantages;
- 4) s'abstenir de réglementer le service d'accès par passerelle (SAP), l'accès à Internet par un tiers (AIPT) et les lignes locales dégroupées, mais uniquement dans les zones urbaines, où l'approvisionnement concurrentiel est robuste, et au terme d'une période de transition raisonnable;
- 5) maintenir son abstention de réglementation, récemment confirmée, des services RNC et Ethernet haute vitesse, mais continuer de rendre obligatoire l'accès au RNC à basse vitesse, pour lequel les preuves d'approvisionnement concurrentiel sont moins concluantes et pour lequel le maintien de la réglementation peut être justifié; et
- 6) continuer de rendre obligatoires l'interconnexion et les services publics.

19. Nous tenons à remercier le Conseil et le personnel du conseil de l'occasion qui nous est offerte de participer à cette instance et nous serons heureux de répondre aux questions.