



Décision de télécom CRTC 2003-87

Ottawa, le 23 décembre 2003

Demande de Cybersurf concernant la revente du service Internet grande vitesse de détail de Shaw

Référence : 8622-C122-200307456

Le Conseil impose à Shaw Cablesystems G.P., comme condition pour fournir des services Internet grande vitesse de détail, l'obligation de conclure un accord de revente du service Internet grande vitesse de détail selon les modalités établies dans la présente décision.

Introduction

1. Le Conseil a reçu une demande de Cybersurf Corp. et de ses filiales à part entière Cybersurf Technologies Corp. et 3web Corp. (collectivement, Cybersurf), le 16 juin 2003 et déposée conformément à la partie VII des *Règles de procédure du CRTC en matière de télécommunications* (les Règles). Dans sa demande, Cybersurf a réclamé que le Conseil ordonne à Shaw Cablesystems G.P. (Shaw) de permettre la revente de son service Internet grande vitesse de détail dans les villes de Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver et Victoria.
2. Dans sa demande, Cybersurf a réclamé la tenue d'un processus accéléré pour les observations et les répliques. Dans une lettre du 20 juin 2003, Shaw s'est opposée à la demande de Cybersurf visant à raccourcir l'échéance des dépôts. Dans une lettre du 27 juin 2003, le personnel du Conseil a demandé à Shaw de formuler ses observations au sujet de la demande de Cybersurf au plus tard le 7 juillet 2003 et il a demandé à Cybersurf de répliquer aux observations de Shaw au plus tard le 14 juillet 2003. Les deux parties ont déposé des observations aux dates demandées. Le Conseil a reçu d'autres observations de Shaw les 18 juillet et 5 août 2003 et de Cybersurf les 24 juillet et 7 août 2003. Le personnel du Conseil a demandé d'autres renseignements à Shaw le 25 août 2003. Shaw a répondu le 27 août 2003. Le 24 septembre 2003, le personnel du Conseil a adressé d'autres questions à Shaw et celle-ci a répondu le 29 septembre 2003. D'autres observations ont été reçues de Cybersurf le 2 octobre 2003 et des observations en réplique ont été reçues de Shaw le 6 octobre 2003.

Historique

3. Dans les décisions *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, et *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, ainsi que 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 a établi les principes de l'accès concurrentiel des fournisseurs de services Internet (FSI) afin de desservir les clients au moyen du service d'accès Internet de tiers (AIT) sur les réseaux de câblodistribution et il a approuvé les tarifs de transport de Rogers Communications Inc., Vidéotron ltée, Shaw Communications Inc. et Cogeco Cable Canada Inc.

4. Dans 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), le Conseil a conclu que les entreprises de câblodistribution titulaires étaient tenues de fournir leur service Internet grande vitesse de détail pour fins de revente à un rabais de 25 % par rapport au tarif de détail le plus bas facturé par l'entreprise dans la zone de desserte applicable, pendant une période d'un mois. L'obligation de revente devait rester en vigueur jusqu'à ce que les entreprises de câblodistribution titulaires fournissent le service AIT. Dans une décision ultérieure, par lettre du 3 décembre 1999, le Conseil a précisé les conclusions énoncées dans la décision 99-11, en indiquant que les entreprises de câblodistribution titulaires n'étaient pas tenues de revendre des modems câbles aux FSI tiers. À cet égard, le Conseil a fait remarquer que les FSI pouvaient acheter des modems de fabricants et il a conclu que les modems ne constituaient pas un obstacle à l'entrée dans ce marché.

Demande

5. Cybersurf a demandé au Conseil d'ordonner à Shaw de lui permettre de revendre son service Internet grande vitesse de détail dans les villes de Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver et Victoria selon les modalités suivantes :
- le service aurait des caractéristiques identiques au service Internet grande vitesse régulier de détail de Shaw (débit moyen de 1,7 million octets par seconde en aval et de 400 kilooctets par seconde en amont);
 - Cybersurf pourrait revendre le service sous la marque Cybersurf;
 - Cybersurf pourrait facturer ses clients directement;
 - Shaw fournirait le service à un tarif ne dépassant pas 23,69 \$ par utilisateur final par mois jusqu'à ce qu'elle puisse fournir le service AIT permettant à Cybersurf d'offrir son propre service Internet de détail.
6. Cybersurf a déclaré qu'elle avait communiqué avec Shaw en août 2002 pour demander le service AIT afin d'offrir le service Internet grande vitesse de détail à ses clients. Cybersurf a déclaré que les dispositions prises pour que Shaw lui fournisse le service AIT suivaient leur cours jusqu'à ce que Shaw l'informe, le 31 mars 2003, que, contrairement à ses assurances, Shaw ne pourrait pas mettre en œuvre de façon fiable le service AIT avant d'avoir réglé un problème de réseau lié à la version de logiciel d'un tiers. Cybersurf a indiqué que Shaw n'avait pris aucun engagement quant à la date à laquelle l'AIT serait disponible.
7. Cybersurf a déclaré que Shaw avait indiqué qu'elle serait en mesure de lui fournir le service AIT, y compris l'exécution d'une entente de service AIT et la fourniture de rapports de conception pour l'activation de l'AIT. Cybersurf a également déclaré qu'elle avait reçu de Shaw l'assurance, jusqu'en février 2003, que le service AIT serait disponible et que les affirmations

de Shaw étaient conformes à d'autres déclarations publiques qu'elle avait faites.¹ Cybersurf a également mentionné la déclaration de Shaw devant le Comité permanent du Patrimoine de la Chambre des communes en novembre 2002, selon laquelle elle fournissait un « accès totalement ouvert » au service AIT.

8. Cybersurf a fait valoir qu'elle s'était fiée aux déclarations de Shaw et que le refus de Shaw de fournir l'AIT pendant une période indéterminée lui causait un préjudice irréparable. Cybersurf a déclaré qu'elle avait pris des engagements importants auprès des fournisseurs en préparation du lancement de son service et que son incapacité d'honorer son engagement de fournir le service grande vitesse à ses clients ternirait sa réputation sur le marché et réduirait ses revenus.
9. Cybersurf a avancé qu'en raison du retard dans l'accès à l'AIT, Shaw continuerait d'utiliser ses installations de télécommunication pour fournir son propre service Internet grande vitesse de détail dans des conditions plus favorables pour elle-même que pour Cybersurf. Elle a soutenu que cette conduite constituait une infraction au paragraphe 27(2) de la *Loi sur les télécommunications* (la Loi), qui interdit à une entreprise canadienne de fournir un service de télécommunication d'une manière qui donne lieu à une discrimination injuste ou qui assujettit une personne à un désavantage indu ou déraisonnable. Cybersurf a soutenu que la conduite de Shaw était d'autant plus grave dans les circonstances, compte tenu du moment choisi pour l'informer du manque de disponibilité du service AIT de Shaw pendant une période indéterminée.
10. Cybersurf a déclaré que Shaw avait proposé la revente de son service grande vitesse de détail comme solution de rechange à l'AIT, à un tarif fondé sur un rabais de 25 % par rapport à son prix de détail avant tout rabais de détail. Cybersurf a soutenu que le tarif de revente proposé par Shaw ne permettrait pas à Cybersurf de soutenir la concurrence. Cybersurf a soutenu que dans la mesure où Shaw retarde la fourniture de son service AIT pendant une période indéterminée, Shaw devrait être obligée de revendre à un tarif équivalant à ce qu'il en coûterait à peu près à Cybersurf pour fournir le service Internet grande vitesse de détail à ses clients par l'AIT. Cybersurf a proposé que Shaw assure la revente à un tarif ne dépassant pas 23,69 \$ par utilisateur final par mois, jusqu'à ce qu'elle fournisse l'AIT conformément aux tarifs approuvés et à l'entente de service AIT. Cybersurf a fait valoir que le tarif de 23,69 \$ couvrirait les éléments de coût différentiels qu'elle devrait engager à l'égard de l'AIT.
11. Cybersurf a ajouté que Shaw avait également proposé des mesures provisoires de rechange pour l'AIT et la revente afin qu'elle puisse desservir ses clients sur le réseau de Shaw. Cybersurf a fait valoir que ces mesures ne permettraient pas d'assurer la connexion aux clients d'une manière équivalente au service Internet grande vitesse de détail de Shaw et donnerait lieu à une offre de service de qualité inférieure. Cybersurf a soutenu que le refus de l'accès à l'AIT de la part de Shaw justifiait une solution qui placerait Cybersurf dans la même position où elle se serait trouvée s'il n'y avait pas eu de retard supplémentaire et imprévu dans l'offre du service AIT de Shaw.

¹ Cybersurf a fait valoir que, dans le cadre du processus du Comité directeur du CRTC sur l'interconnexion (CDCI), Shaw avait accepté une période maximum d'environ 25 semaines pour offrir l'AIT suivant un engagement de la part d'un FSI requérant. Cette période est indiquée dans le document HSRE002 du CDCI, approuvé par le Conseil dans *Objet : Décision Télécom CRTC 97-8, Concurrence locale, 1^{er} mai 1997: Processus de suivi – Points de consensus du Comité directeur du CRTC sur l'interconnexion, Décision CRTC 2001-640, 10 octobre 2001.*

Observations de Shaw

12. Shaw a déclaré qu'elle ne s'opposait pas à la fourniture de son service Internet grande vitesse de détail à des fins de revente selon les modalités demandées par Cybersurf et conformément à la décision 99-11, sauf pour le tarif de revente proposé de 23,69 \$. Shaw a expliqué qu'elle ne pouvait pas garantir de niveaux précis de débit, mais qu'elle fournirait le même service que celui que ses clients reçoivent. Shaw a ajouté qu'elle pouvait donner des renseignements de facturation pour permettre à Cybersurf de facturer ses clients directement.
13. Shaw a fait remarquer que, conformément à la décision 99-11, elle devait offrir son service Internet de détail pour la revente à un rabais de 25 % par rapport au tarif mensuel le plus bas, jusqu'à ce que l'AIT soit assuré conformément à un tarif approuvé. Shaw a indiqué que si le rabais de revente de 25 % devait s'appliquer à son prix de détail le plus bas de 37,95 \$ pour le service régulier grande vitesse offert aux clients qui achètent leur modem séparément, le tarif de revente serait de 28,46 \$ par client par mois. Shaw a fait valoir que ce tarif de revente, s'il était appliqué, donnerait à Cybersurf une option viable pour ce qui est des coûts qu'elle devrait engager pour desservir ses clients au moyen de l'AIT.
14. Shaw a fait valoir que ses difficultés associées à la mise en œuvre de l'AIT sur son réseau de câblodistribution, qui utilise une technologie exclusive, n'étaient pas prévues et étaient attribuables à des facteurs techniques et économiques indépendants de sa volonté. Shaw a indiqué qu'elle continuait de tenter de fournir l'AIT à l'aide de son réseau exclusif actuel. Shaw a confirmé qu'elle reste résolue à mettre en œuvre à long terme l'AIT à l'échelle du réseau lorsqu'elle aura mis à niveau ses réseaux pour répondre à la norme 2.0 d'interface de service de données sur câble (DOCSIS), mais elle a déclaré ne pas avoir précisé à Cybersurf la date à laquelle l'AIT serait disponible.
15. Shaw a fait valoir qu'elle avait toujours agi de bonne foi en promettant à Cybersurf qu'elle mettrait en œuvre le service AIT le plus rapidement possible, comme en témoigne l'exécution de l'entente de service AIT et le fait qu'elle a fourni des rapports de conception pour l'activation de l'AIT et déposé un tarif de montages spéciaux provisoire auprès du Conseil pour l'interconnexion AIT. Shaw a déclaré que dès qu'elle a été mise au courant des difficultés imprévues associées à la mise en œuvre de son service AIT, elle avait demandé à rencontrer les responsables de Cybersurf pour expliquer les problèmes, elle avait indiqué l'échéance probable de mise en œuvre du service et proposé en attendant trois solutions de rechange possibles qui permettraient à Cybersurf de déployer immédiatement les services Internet grande vitesse au moyen du réseau de Shaw.
16. Shaw a fait valoir que Cybersurf n'a pas justifié son affirmation selon laquelle elle subirait un préjudice irréparable en raison du retard dans la fourniture du service AIT. Shaw a déclaré qu'elle n'a jamais promis à Cybersurf une date précise de déploiement de l'AIT, compte tenu des tests et des incertitudes entourant la création d'un service complètement nouveau. De plus, Shaw a fait valoir que, puisque Cybersurf pouvait offrir un service de revente conformément aux modalités de la décision 99-11, Cybersurf pouvait limiter les préjudices susceptibles d'être causés par un retard dans la fourniture du service AIT. Shaw a fait valoir d'autre part que pour desservir ses clients, Cybersurf pouvait utiliser d'autres plateformes grande vitesse, comme la ligne d'abonné numérique (LAN).

17. Shaw a soutenu que le Conseil avait déjà réglé les questions de la préférence indue soulevées par Cybersurf. Shaw a fait valoir que le Conseil, dans la décision 99-11, avait conclu que toute préférence indue découlant de la fourniture de services Internet de détail par les compagnies de câblodistribution avant la mise en œuvre du service AIT était compensée par l'obligation d'offrir les services Internet de détail aux fins de revente à un rabais de 25 %.
18. Shaw a également fait valoir que Cybersurf n'avait pas présenté de preuve relative au coût pour appuyer l'affirmation voulant que son tarif de revente proposé la placerait dans la même situation financière que si le service AIT lui était fourni. Shaw a fait valoir que le tarif de 23,69 \$ proposé par Cybersurf sous-estimait les coûts de transport de Cybersurf dans l'environnement AIT, qu'il ne tenait pas compte d'autres coûts et qu'il ne comprenait ni la fonctionnalité supplémentaire ni les coûts associés à la revente, coûts que Cybersurf éviterait d'ailleurs dans le cadre d'un modèle de revente. À partir des renseignements sur les coûts internes déposés à titre confidentiel, Shaw a estimé que le coût total associé à la fourniture du service Internet par Cybersurf dans un environnement AIT serait d'au moins 32,55 \$. Shaw a fait valoir que le tarif proposé par Cybersurf n'était ni juste ni raisonnable et qu'il était incompatible avec l'interdiction prévue au paragraphe 27(2) de la Loi concernant la préférence indue.

Réplique de Cybersurf

19. Cybersurf a réitéré que le prix de revente de 23,69 \$ était juste en soutenant que ce tarif la placerait dans la même position concurrentielle que si elle avait disposé à temps du service AIT de Shaw. Cybersurf a ajouté que sa demande de redressement serait une solution à la violation du paragraphe 27(2) de la Loi par Shaw. Cybersurf a convenu que le service Internet grande vitesse de détail de Shaw ne donnait pas de niveau de débit spécifique et que les renseignements en matière de facturation que Shaw pourrait lui fournir seraient généraux, mais qu'ils lui permettraient de facturer ses clients directement. Cybersurf a réitéré sa demande de redressement en tenant compte de ces révisions.
20. Cybersurf a contesté l'affirmation de Shaw selon laquelle elle avait toujours agi de bonne foi à l'égard de la fourniture du service AIT à Cybersurf. Elle a indiqué que l'absence de DOCSIS sur les réseaux des entreprises de câblodistribution ne les empêchait pas de répondre à la demande d'AIT. Cybersurf a réitéré son affirmation voulant que jamais avant le 31 mars 2003 Shaw ne l'avait informée de la possibilité d'un retard important dans le déploiement de l'AIT et que la conduite de Shaw lui avait causé un préjudice irréparable.
21. En réponse à l'affirmation de Shaw selon laquelle Cybersurf n'avait pas déposé de preuve pour justifier le tarif qu'elle propose, Cybersurf a déclaré que l'information sur les coûts utilisée pour en arriver au tarif de 23,69 \$ a été déposée auprès du Conseil le 12 novembre 2002 dans le cadre de l'instance portant sur une demande soumise en vertu de la partie VII des Règles par des membres indépendants de l'Association canadienne des fournisseurs Internet. Cybersurf a fait valoir que son tarif proposé couvrait les coûts différentiels qu'elle devra engager en l'absence du service AIT, à savoir les frais mensuels récurrents de 21,25 \$ par utilisateur final payables à Shaw suivant son tarif, 2,27 \$ par utilisateur final par mois pour les frais combinés d'accès et de transit Internet et des frais de liaison mensuels de 0,17 \$ par utilisateur. Cybersurf a déclaré que les tarifs applicables à l'accès Internet, aux services de transit Internet et de liaison reflétaient les ententes contractuelles actuelles que Cybersurf a conclues avec d'autres

entreprises pour obtenir ces services en l'absence de l'AIT. Cybersurf a affirmé qu'aucun autre élément ne figurait dans le tarif proposé, puisque Shaw ne fournirait pas d'autres services dans le cadre de son forfait AIT.

22. Cybersurf a affirmé que l'information relative aux coûts fournie par Shaw n'était pas pertinente, car Cybersurf avait soumis ses propres estimations. Cybersurf a fait valoir que le tarif total de 32,55 \$, fondé sur l'information de Shaw relative aux coûts, n'avait aucun sens puisque Shaw fournit son propre service Internet grande vitesse de détail à un tarif inférieur. Cybersurf a affirmé que la suggestion de Shaw selon laquelle Cybersurf profiterait de coûts plus bas si elle choisissait l'option de revente plutôt que l'abonnement à l'AIT ne correspondait pas non plus à la position des FSI indépendants dans le marché qui privilégient l'AIT plutôt que la revente.
23. Cybersurf a soutenu qu'elle ne pouvait pas atténuer le préjudice causé par le retard pris par Shaw à fournir le service AIT. Cybersurf a également soutenu qu'elle ne pouvait pas fournir de façon réaliste le service à l'aide de la plateforme LAN, car cette méthode l'obligerait à entamer des négociations sur l'accès aux réseaux d'autres entreprises titulaires, ce qui entraînerait des coûts et des retards supplémentaires. Cybersurf a affirmé que la revente selon les modalités prévues dans la décision 99-11 n'était pas une bonne solution et que Shaw ne se sentirait pas obligée de respecter l'obligation de fournir l'AIT pas plus qu'elle n'aurait à assumer la responsabilité du préjudice causé à Cybersurf en raison du retard. Cybersurf a en outre affirmé que le rabais de 25 % prévu dans la décision 99-11 ne tenait pas compte du fait que Shaw offre actuellement son service Internet grande vitesse de détail à de nouveaux abonnés selon des modalités comprenant un mois de service gratuit, l'installation gratuite, six mois de service au tarif mensuel de 29,95 \$, des modems câblés à 59,95 \$, plus des rabais sur l'abonnement au câble et au câble numérique.

Réponse de Shaw aux demandes de renseignements du personnel du Conseil

24. Dans sa réponse du 27 août 2003, Shaw a confirmé qu'elle avait offert des rabais à ses clients de détail. Shaw a indiqué que ses rabais promotionnels pour le service Internet grande vitesse comprenaient une offre permettant aux clients d'acheter des modems à 59,95 \$, l'installation gratuite et le premier mois de service gratuit ainsi qu'un tarif de 29,95 \$ pour les six mois suivants. Après cette période initiale de sept mois, le tarif serait de 37,95 \$ pour les clients qui achètent un modem.
25. Le personnel du Conseil a notamment demandé si le Conseil devait obliger Shaw à revendre les modems exclusifs au même prix qu'elle les fournit à ses propres clients jusqu'à ce qu'elle offre l'AIT à l'aide de modems sur une base concurrentielle. Dans ses réponses des 29 septembre et 6 octobre 2003, concernant la fourniture des modems exclusifs, Shaw a déclaré que ces modems n'étaient plus fabriqués et qu'elle les obtenait principalement de fournisseurs de seconde source qui obtiennent les modems de câblodistributeurs nord-américains qui passent d'un réseau exclusif à un réseau utilisant la technologie DOCSIS. Shaw a déclaré que le prix des modems exclusifs entrant dans le marché de seconde source était généralement bien inférieur au prix d'achat initial.

26. En ce qui concerne la durée économique de ces modems, Shaw a déclaré que la norme DOCSIS 2.0 serait déployée à Vancouver à l'automne 2003 et à Calgary au printemps 2004, et que Shaw prévoyait que les DOCSIS seraient déployés dans les autres centres urbains au cours des trois à cinq prochaines années. Shaw a déclaré que la norme DOCSIS 2.0 était introduite parallèlement à la technologie exclusive existante et qu'elle s'attendait à maintenir cette configuration pendant un certain temps, peut-être jusqu'à cinq ans dans certains endroits. Shaw a indiqué qu'elle prendrait une série de mesures pour réduire progressivement le nombre de clients utilisant les modems exclusifs. Shaw a également déclaré que lorsque son réseau DOCSIS sera disponible à Vancouver et à Calgary, les FSI auraient accès à l'AIT dans ces zones à l'aide des modems DOCSIS.
27. Shaw a déclaré qu'elle pensait bien que l'offre des modems exclusifs serait suffisante pour répondre à la demande et que dans ce cas, les modems exclusifs ne devraient pas constituer un obstacle à l'entrée d'autres FSI.
28. Shaw a également déclaré qu'aucune partie à cette instance n'avait présenté d'argument au sujet du nombre insuffisant de modems exclusifs pour l'entrée sur le marché. Shaw a indiqué qu'à sa connaissance, aucun FSI n'avait remis au Conseil des projections susceptibles de permettre au Conseil de savoir s'il existe une pénurie crédible de modems exclusifs. Shaw a soutenu que sans une estimation préalable de l'offre et de la demande pour ces modems, il était prématuré de dire si Shaw devait vendre des modems câbles aux FSI. Shaw a de plus déclaré qu'elle avait établi le prix de ses modems câbles de manière à soutenir la concurrence avec le service de TELUS Communications Inc. et, si elle devait vendre des modems exclusifs à même son stock aux FSI dans un contexte de revente ou de service AIT, elle subventionnerait en fait l'entrée des concurrents dans le marché des services Internet. Shaw a fait valoir que cette approche créerait une distorsion du prix des intrants des FSI, ce qui se refléterait dans leur tarif mensuel de détail. Shaw a déclaré que si elle garantissait aux FSI une offre et des prix planchers pour ses modems exclusifs, les FSI ne seraient pas incités à obtenir des modems de seconde source.

Observations supplémentaires

29. Cybersurf a demandé au Conseil d'ordonner à Shaw de lui fournir ses modems exclusifs au même prix et selon les mêmes modalités que pour ses propres clients en tenant compte des rabais et des promotions applicables. Cybersurf a déclaré que pour en arriver à une neutralité en matière de concurrence, elle était prête à fournir les modems achetés auprès de Shaw à ses clients au même prix qu'elle les aura payés à Shaw.
30. Cybersurf a affirmé que l'offre de seconde source des modems exclusifs était intermittente et imprévisible. Cybersurf a déclaré que dans la mesure où Shaw ne déploiera pas ses DOCSIS avant trois à cinq ans, il y aura de nombreuses régions dans le territoire d'exploitation de Shaw où les concurrents pourront uniquement fournir le service Internet grande vitesse sur le réseau de Shaw pendant la période de transition si l'offre correspondante de modems exclusifs était possible. Selon Cybersurf, si ces modems exclusifs ne sont plus fabriqués, le nombre dont peuvent disposer les FSI tiers continuera de diminuer considérablement. Cybersurf a fait valoir que l'optimisme manifesté par Shaw à ce sujet n'est pas fondé.

31. Cybersurf a soutenu qu'il incombait à Shaw de prouver qu'en n'offrant pas ses modems exclusifs aux concurrents selon les mêmes modalités qu'à ses clients de détail, elle ne fournit pas son service de détail sur une base plus favorable que celle sur laquelle un FSI pourrait utiliser le service d'accès de l'entreprise.
32. En ce qui concerne l'argument de Shaw selon lequel l'obligation de revendre les modems exclusifs reviendrait en fait à subventionner l'entrée des concurrents dans le marché, Cybersurf a soutenu que si les FSI pouvaient obtenir les modems exclusifs à des prix inférieurs dans le marché secondaire, ils choisiraient cette option plutôt que de payer les tarifs plus élevés demandés par Shaw. Toutefois, si les tarifs de Shaw applicables aux modems sont largement subventionnés et sont inférieurs au prix du marché secondaire, Cybersurf a soutenu que c'est Shaw qui crée une distorsion des prix sur le marché. Cybersurf a également soutenu que si Shaw refusait de fournir les modems exclusifs aux FSI selon les mêmes modalités que pour ses propres clients, les FSI ne pourraient pas soutenir la concurrence et l'absence de concurrence serait plus préjudiciable pour les consommateurs que la distorsion des prix causée par Shaw.

Analyse et conclusion du Conseil

33. Le Conseil fait remarquer que Cybersurf avait demandé un arrangement spécial de revente compte tenu du retard dans l'obtention de l'AIT auprès de Shaw.
34. Le Conseil fait également remarquer que Shaw a accepté de revendre son service Internet grande vitesse de détail à Cybersurf conformément aux trois premières conditions proposées par Cybersurf, telles qu'elles ont été expliquées. Le Conseil fait remarquer d'autre part que Cybersurf a accepté les explications de Shaw concernant ses trois premières conditions. Toutefois, Cybersurf a réitéré qu'un prix de revente de 23,69 \$ était juste et lui permettrait d'occuper la même position concurrentielle que si elle avait obtenu le service AIT.
35. Dans la décision 99-11, le Conseil a conclu qu'il n'était pas dans l'intérêt public que les entreprises de câblodistribution titulaires offrent le service Internet grande vitesse de détail sans donner accès aux installations sous-jacentes au moyen de l'AIT ou de la revente comme substitut à l'accès. Conformément à l'article 24 de la Loi, le Conseil a imposé aux entreprises de câblodistribution titulaires, comme condition à la fourniture du service Internet grande vitesse de détail de permettre la revente de leur service Internet grande vitesse de détail à un rabais de 25 % par rapport au tarif de détail le plus bas facturé par ces entreprises au client du câble dans le territoire de desserte applicable, pendant une période d'un mois. Le Conseil a conclu que cette condition resterait en vigueur jusqu'à ce que l'accès soit fourni suivant un tarif approuvé.
36. Le Conseil estime que dans les cas où une entreprise de câblodistribution titulaire fournit le service Internet grande vitesse de détail avant qu'elle ne puisse fournir l'AIT, la préférence induite est évitée si l'entreprise de câblodistribution fournit son service de détail aux fins de revente selon les modalités et les conditions que le Conseil a énoncées dans la décision 99-11.
37. Comme il est indiqué ci-dessus, Cybersurf a demandé un tarif de revente de 23,69 \$ par client par mois. Dans la décision 99-11, le Conseil a conclu qu'un rabais de 25 % par rapport au tarif de détail le plus bas pendant un mois donné serait un tarif de revente approprié.

38. Le Conseil a soigneusement examiné tous les mémoires qu'il a reçus. En se basant sur la preuve, le Conseil estime que Cybersurf n'a pas prouvé que la méthode qu'elle propose pour fixer le tarif de revente, à partir des éléments de coût différentiels que Cybersurf devrait engager en l'absence de l'AIT, convient mieux que celle qu'il a énoncée dans la décision 99-11. Le Conseil est notamment d'avis que Cybersurf n'a pas prouvé que les éléments de coût indiqués sont les bons ou que Cybersurf a bien justifié les estimations de coûts. Par conséquent, le Conseil estime qu'il convient de fixer un tarif de revente en fonction de la tarification établie dans la décision 99-11.
39. Le Conseil fait remarquer que le rabais de revente de 25 % établi dans la décision 99-11 devait s'appliquer au tarif du service Internet de détail le plus bas facturé par l'entreprise de câblodistribution au client du câble dans la zone de desserte applicable, pendant une période d'un mois. Le rabais de revente s'applique au tarif facturé au client du câble pour le service en question après avoir pris en compte les rabais ou crédits applicables. À cet égard, le Conseil fait remarquer que Shaw n'a pas permis la revente à Cybersurf à partir de son tarif de détail le plus bas, mais qu'elle a proposé plutôt un tarif de revente fondé sur son tarif de détail régulier sans tenir compte des rabais.
40. Le Conseil fait remarquer que le barème tarifaire que Shaw a présenté dans cette instance indique que le tarif applicable à un nouveau client qui achète un modem est nul le premier mois, de 29,95 \$ les six mois suivants et par la suite, de 37,95 \$ par mois. Le tarif le plus bas facturé au client au cours d'un mois selon le barème tarifaire de Shaw est de 0,00 \$. Le Conseil estime qu'il ne serait pas raisonnable de calculer le tarif de revente sur cette base. Le Conseil est donc d'avis qu'aux fins du calcul du tarif de revente, le tarif de revente le plus bas, autre qu'un tarif nul, facturé par une entreprise de câblodistribution au client du câble au cours d'un mois pour le service Internet de détail en question dans la zone de desserte applicable, devrait être « le tarif le plus bas ». Selon le barème tarifaire déposé par Shaw dans cette instance, le tarif le plus bas autre qu'un tarif nul facturé par Shaw à un client au cours d'un mois pour le service Internet grande vitesse de détail en question est de 29,95 \$. Dans ce cas, le tarif applicable à tous les clients de revente des FSI, après le rabais de 25 %, serait de 22,46 \$ par client par mois.
41. Le Conseil fait remarquer que dans sa décision du 3 décembre 1999, il a conclu que les entreprises de câblodistribution n'étaient pas tenues de revendre les modems câbles. Le Conseil a fait remarquer dans cette décision que l'on pouvait acheter les modems aux fabricants et il a conclu que les modems ne constituaient pas un obstacle à l'entrée. Dans le cas présent concernant les modems exclusifs de Shaw, compte tenu du dossier de l'instance, le Conseil fait remarquer qu'aucun fabricant ne continue de produire les modems. Le Conseil fait également remarquer que la durée économique des modems dépend du soutien continu de Shaw pour son réseau exclusif et estime que l'offre de seconde source des modems est intermittente et incertaine. Le Conseil estime que l'incertitude de l'offre et la vie utile éventuellement limitée des modems exclusifs constitue un obstacle à l'entrée des FSI concurrents dans le territoire de Shaw. Par conséquent, le Conseil estime que pour éliminer l'obstacle à l'entrée dans le marché de la revente que constituent les modems exclusifs, Shaw devrait fournir les modems exclusifs à Cybersurf.

42. Le Conseil fait remarquer qu'en réponse aux questions du personnel du Conseil, Shaw n'a pas fourni de preuve relative aux coûts concernant les modems exclusifs, comme ce serait le cas dans un marché concurrentiel. Compte tenu du manque d'offre concurrentielle de modems exclusifs, le Conseil estime qu'un tarif de revente pour ces modems fondé sur le prix de détail facturé par Shaw à ses clients, plutôt que le coût d'acquisition, est approprié. Étant donné que la fourniture des modems par Shaw remplacerait l'acquisition par Cybersurf des modems dans un marché concurrentiel, le Conseil estime qu'aucun rabais de revente de 25 % ne devrait s'appliquer à la fourniture des modems pour le service de revente.
43. Par conséquent, en vertu de l'article 24 de la Loi, le Conseil impose à Shaw, comme condition pour fournir des services Internet grande vitesse de détail, l'obligation d'offrir ce service aux fins de revente pour fournir le service Internet de détail jusqu'à ce que Shaw fournisse l'AIT selon des tarifs approuvés, en respectant les modalités suivantes :
- Shaw fournit le service de revente selon des caractéristiques identiques à celles de son service régulier à tous égards, y compris mais sans s'y limiter le débit;
 - Shaw fournit le service de manière que les FSI puissent revendre le service sous leur marque;
 - Shaw donne aux FSI la possibilité de facturer directement leurs clients finals et à cette fin, facture en gros les FSI pour tous les frais. La facturation globale doit contenir suffisamment de renseignements pour différencier les frais entre les utilisateurs finals des FSI et permettre au FSI de facturer leurs utilisateurs finals;
 - Shaw fournit son service Internet grande vitesse de détail aux fins de revente pour offrir le service Internet à un rabais de 25 % par rapport au tarif de détail le plus bas, autre que 0,00 \$, facturé à un client du câble à l'égard du service Internet de détail en question dans la zone de desserte applicable pendant une période d'un mois, y compris les rabais ou crédits.
44. En vertu de l'article 24 de la Loi, le Conseil impose à Shaw, comme condition pour fournir des services Internet grande vitesse de détail, l'obligation de revendre aux FSI les modems exclusifs utilisés pour son service Internet grande vitesse de détail afin de desservir leurs clients de revente, au tarif de détail le plus bas que Shaw demande à ses clients jusqu'à ce que Shaw fournisse l'AIT selon des tarifs approuvés en utilisant des modems non exclusifs achetés aux fabricants.
45. Le Conseil estime que lorsque l'AIT peut être fourni techniquement conformément à ses décisions et à ses tarifs approuvés, les entreprises de câblodistribution doivent immédiatement fournir cet AIT.

Secrétaire général

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