



Décision de télécom CRTC 2024-238

Version PDF

Références : 2023-48 et 2023-48-1

Ottawa, le 9 octobre 2024

Dossiers publics : 1011-NOC2023-0048, avis de modification tarifaires 6, 6A et 6B de Bell Mobilité inc.; avis de modification tarifaires 72, 72A, 72B et 72C de Rogers Communications Canada Inc.; avis de modification tarifaires 372, 372A et 372B de Saskatchewan Telecommunications et avis de modification tarifaires 563 et 563A de TELUS Communications Inc.

Tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels dotés d'installations – Inclusion des clients des services aux entreprises et de l'Internet des objets dans la portée de l'examen

Sommaire

Les services sans fil mobiles représentent le plus grand segment à croissance la plus rapide du secteur des télécommunications. L'importance de ces services ayant augmenté, le Conseil a établi plusieurs politiques pour favoriser la concurrence et offrir plus de choix aux consommateurs.

Au printemps 2021, le Conseil a publié la politique réglementaire de télécom 2021-130, qui exigeait que Bell Mobilité inc., Rogers Communications Canada Inc., Saskatchewan Telecommunications et TELUS Communications Inc. (collectivement les titulaires) fournissent aux entreprises régionales de services sans fil l'accès à leurs réseaux pour une période de sept ans. Pendant cette période, les entreprises régionales de services sans fil peuvent utiliser les réseaux des titulaires pour servir de nouveaux clients pendant qu'elles construisent leurs propres réseaux. Cette entente d'accès de gros est connue sous le nom d'accès pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV) et est conçue pour promouvoir la concurrence et l'investissement dans les réseaux.

Jusqu'à présent, les entreprises régionales de services sans fil ont pu utiliser l'accès de gros pour les ERMV afin d'offrir un plus grand choix de services sans fil mobiles à la population canadienne. Dans la présente décision, le Conseil élargit la portée du service en autorisant les entreprises régionales de services sans fil à utiliser l'accès de gros pour les ERMV pour servir des clients des services aux entreprises et de l'Internet des objets. À cette fin, le Conseil ordonne à chacune des titulaires de publier des pages tarifaires modifiées afin de supprimer les restrictions existantes liées aux services pour les clients des services aux entreprises et de l'Internet des objets au plus tard le **8 novembre 2024**.

La présente décision n'a pas d'incidence sur les ententes d'accès de gros pour les ERMV et les décisions d'arbitrage d'offre finale qui existent déjà, lesquelles resteront en vigueur.

Les entreprises régionales de services sans fil qui souhaitent desservir ces segments de marché supplémentaires peuvent demander à négocier une modification ou une entente séparée (sauf si l'entente existante prévoit déjà un tel accès). Les parties peuvent également choisir d'attendre l'expiration de leurs ententes actuelles avant de renégocier. Au bout du compte, bien que les titulaires doivent supprimer les restrictions existantes de leurs tarifs, il revient aux entreprises régionales de services sans fil de demander l'accès à ce service si elles souhaitent desservir ces segments du marché, et ce, au moment de leur choix.

La présente décision favorisera une concurrence durable, améliorera le choix, réduira les obstacles à l'entrée de nouveaux services concurrentiels et soutiendra l'innovation dans les segments de marché qui jouent un rôle essentiel dans l'économie numérique du Canada.

Contexte

1. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a demandé à Bell Mobilité inc. (Bell Mobilité), Rogers Communications Canada Inc. (Rogers), Saskatchewan Telecommunications (SaskTel) et TELUS Communications Inc. (TELUS) [collectivement les titulaires] de fournir un service d'accès de gros à des installations aux exploitants de réseaux mobiles virtuels (ERMV). Ce service permet aux entreprises régionales de services sans fil d'utiliser les réseaux des titulaires pour desservir de nouvelles zones pendant qu'elles construisent leurs propres réseaux.
2. Dans la décision de télécom 2022-288, le Conseil a autorisé les titulaires à inclure dans leurs tarifs d'accès pour les ERMV des restrictions interdisant aux entreprises régionales de services sans fil d'utiliser le service pour servir des clients des services aux entreprises¹, de l'Internet des objets (IdO)² et machine-à-machine (M2M)³. Le Conseil a approuvé ces restrictions, car l'analyse dans la politique réglementaire de télécom 2021-130 était axée sur les consommateurs individuels et les petites entreprises et n'a pas évalué les conditions dans d'autres segments du marché des services sans fil de détail.

¹ Le terme « entreprise » désigne les moyennes et grandes entreprises, les institutions et d'autres clients employant au moins 100 personnes.

² Le [Rapport sur la collecte et l'utilisation des renseignements personnels des Canadiens par les fournisseurs de services sans fil et les entités tierces](#), préparé pour le Conseil par Deloitte, décrit l'IdO comme le réseau grandissant des objets (p. ex. montres, véhicules) dotés d'une adresse de protocole Internet qui leur permet de communiquer avec Internet ainsi que les communications qu'établissent ces objets entre eux et d'autres appareils et systèmes sans fil. À titre d'exemple, un fournisseur de services sans fil peut proposer des services connectés embarqués aux constructeurs d'automobiles et des appareils de télématique aux consommateurs.

³ Le [Rapport de surveillance des communications](#) de 2017 du Conseil définit M2M comme « [le réseautage] d'appareils intelligents éloignés, dotés d'une capacité de communication permettant la collecte ou l'échange automatisé d'information sans intervention humaine. Par exemple, des distributrices qui transmettent des données sur le niveau d'inventaire. »

3. Toutefois, dans la décision de télécom 2022-288, le Conseil a émis un avis préliminaire qu'il était très probable que les conditions dans les segments de marché des services aux entreprises, IdO et M2M de détail ressemblent de près à celles observées dans le reste du marché des services de détail, c'est-à-dire qu'elles sont très concentrées et que les titulaires exercent un pouvoir de marché. Le Conseil a aussi indiqué que les restrictions des titulaires soulevaient des questions sur le désavantage indu ou déraisonnable en vertu du paragraphe 27(2) de la *Loi sur les télécommunications (Loi)*⁴ et a annoncé l'amorce d'une instance pour envisager l'inclusion des segments de marché des services aux entreprises et IdO/M2M de détail dans son cadre d'accès de gros pour les ERMV.
4. Par conséquent, le Conseil a amorcé l'instance dans l'avis de consultation de télécom 2023-48. Son objectif est de réduire les obstacles à la concurrence et d'accroître le niveau général de concurrence dans le marché des services sans fil mobiles au profit de la population canadienne.
5. Le Conseil a reçu des interventions de Bell Mobilité, du Centre pour la défense de l'intérêt public (CDIP); de Cogeco Communications Inc. (Cogeco); de Bragg Communications Incorporated, exerçant ses activités sous le nom d'Eastlink (Eastlink); d'Ecotel Inc. (Ecotel); d'Iristel Inc., en son nom et au nom de sa filiale Ice Wireless Inc. (collectivement Iristel/Ice Wireless); de l'Independent Telecommunications Providers Association (ITPA); des Opérateurs de réseaux concurrentiels Canadiens (ORCC); de la Public Safety Broadband Network Innovation Alliance (PSBN); de Québecor Média inc. au nom de Vidéotron Itée (Vidéotron); de Rogers; de SaskTel; de Sogetel inc. (Sogetel); de TELUS; de Transatel; de Vaxination Informatique; et d'un particulier.

Structure et approche

6. Dans sa politique réglementaire de télécom 2015-326, le Conseil a établi son cadre pour déterminer s'il doit rendre obligatoire la fourniture d'un service de gros. Tout d'abord, le Conseil examine l'état de la concurrence dans le marché des services de détail en utilisant l'évaluation du pouvoir de marché établie dans la décision de télécom 94-19. Ce test est fondé en partie sur les [Lignes directrices pour l'application de la loi](#) du Bureau de la concurrence. L'objectif de l'évaluation du pouvoir de marché est de déterminer si un ou plusieurs acteurs sur le marché peuvent augmenter durablement les prix au-delà de ceux qui prévaudraient dans un marché concurrentiel.
7. Le test de pouvoir de marché commence en définissant les marchés de produits et des marchés géographiques concernés, puis en évaluant les parts de marché de

⁴ L'analyse examine essentiellement si la conduite du titulaire l'amène à s'avantager indûment ou à désavantager indûment un concurrent ou un groupe d'abonnés, en violation du paragraphe 27(2) de la *Loi*. Dans l'affirmative, le Conseil examine si des mesures réglementaires spécifiques pourraient être appliquées pour remédier à la situation.

l'entreprise ou du groupe d'entreprises détenant la plus grande part de marché. Le Conseil examine ensuite les conditions de la demande (p. ex. la disponibilité de produits de substitution et les coûts de changement de fournisseur) et les conditions de l'offre (p. ex. la probabilité d'entrée et les obstacles à l'entrée, les preuves de rivalité, les innovations et les changements technologiques). En outre, un argument clé présenté à l'instance est que les grands clients de services de détail disposent d'un pouvoir compensateur en raison de leur taille et de leur sophistication, ce qui leur confère la capacité de négocier d'une position de force lors de l'achat de services dans les marchés des services aux entreprises et IdO/M2M. Par conséquent, le Conseil a également examiné le pouvoir compensateur dans son analyse. Si le Conseil estime que la concurrence dans le marché des services de détail est insuffisante, il évalue ensuite s'il est nécessaire d'intervenir dans le marché des services de gros, généralement en exigeant la fourniture d'un service de gros ou d'un accès à des installations de réseau essentielles.

8. Dans la présente décision, le Conseil a évalué l'état de la concurrence dans les marchés des services aux entreprises et IdO/M2M afin de déterminer s'il y a lieu de les inclure dans le cadre de l'accès de gros pour les ERMV.

Test du pouvoir de marché : marchés pertinents

Définition du marché de produits pertinent

Positions des parties

9. Certaines parties, dont Bell Mobilité, Rogers, SaskTel, Sogetel et TELUS, étaient d'avis que les services sans fil mobiles pour les entreprises constituent un marché de produits distinct de ceux des marchés des services IdO/M2M et du marché des services de détail. Ces parties ont argué que ces services ne sont pas interchangeables pour diverses raisons, notamment la sophistication et la taille importantes des clients des services aux entreprises, les différences dans le mode d'acquisition et de tarification entre les services aux entreprises et les services aux particuliers et l'adaptation des services aux entreprises en fonction des besoins spécifiques de chaque client.
10. Les parties ont proposé différentes manières de définir le marché des services aux entreprises, y compris les entreprises de plus de 99 employés, de plus de 100 employés ou de 100 lignes ou plus. Les ORCC ont proposé que le Conseil définisse un marché de produits unique pour les services sans fil mobiles offerts aux clients des services aux entreprises, peu importe leur taille.
11. Bell Mobilité a indiqué que même si la plupart des clients des services aux entreprises ne sont pas susceptibles d'entrer dans le marché sans fil mobile national, ils peuvent s'approvisionner localement ou régionalement par le déploiement de réseaux privés basés sur une combinaison de technologies sans fil, Wi-Fi et satellitaires. Vidéotron a ajouté que les cas d'entrée sur le marché de ce type sont rares.

12. Les parties ont également fourni plusieurs définitions des services IdO/M2M. Par exemple, Rogers a résumé comme suit les définitions proposées par plusieurs parties :

Les services sans fil mobiles IdO/M2M prennent en charge les communications entre machines, sans intervention humaine, sont personnalisés et sont parfois fournis sur une infrastructure de réseau unique (ou LTE-M [Long-Term Evolution Machine Type Communication]). Ces services sont en concurrence avec un large éventail d'options de connexion filaire et sans fil dans le marché de la connectivité IdO/M2M.

13. En règle générale, la plupart des parties estiment que les services IdO et M2M font partie du même marché de produits, les services de M2M étant un sous-ensemble des services IdO. Toutefois, les ORCC ont argué qu'il ne s'agit pas d'un marché unifié, car l'IdO utilise la connexion d'un appareil à Internet pour améliorer ses fonctionnalités, tandis que M2M nécessite spécifiquement la connexion d'appareils entre eux à des fins d'échange de données.
14. La question de savoir si d'autres technologies doivent être considérées comme des substituts aux services sans fil mobiles IdO/M2M n'a pas fait l'unanimité. Par exemple, Rogers a indiqué que les services par satellite deviendraient un substitut aux services sans fil mobiles, car les progrès technologiques et les nouveaux déploiements d'un grand nombre de satellites en orbite basse produiront inévitablement de la concurrence.
15. Vidéotron a soutenu que certaines technologies de réseau peuvent se substituer à un réseau d'accès radio (RAR)⁵ dans certains cas, mais que ces technologies ne sont pas aussi répandues ou polyvalentes et sont limitées à des applications qui nécessitent une très faible bande passante. À son avis, les technologies LTE, LTE-M et de cinquième génération (5G) restent le choix préféré des clients. Par conséquent, Vidéotron a demandé au Conseil de préciser que le cadre d'accès de gros pour les ERMV comprend les réseaux LTE-M.

Analyse du Conseil

16. La définition du marché de produits pertinent suppose une évaluation du groupe de produits que les clients estiment être des substituts suffisamment semblables aux services en question. L'analyse ne se limite pas seulement à déterminer si deux produits offrent la même utilisation finale, mais si un nombre suffisant de clients se tourneraient vers un autre produit en réponse à des changements de prix. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a estimé que les services

⁵ Un RAR comprend le spectre sans fil mobile, les pylônes, les sites et les installations et l'équipement connexes situés sur les sites.

sans fil mobiles vendus aux clients des services aux entreprises et IdO/M2M⁶ ne sont pas des substituts des services sans fil mobiles offerts et fournis aux particuliers et aux petites entreprises et qu'ils font donc partie d'un marché de produits distinct.

17. Le dossier montre que conformément aux conclusions du Conseil dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, les services sans fil mobiles vendus aux entreprises sont commercialisés différemment et ne sont généralement pas disponibles pour les particuliers ou les petites entreprises. Par exemple, les clients des services aux entreprises utilisent généralement les appels d'offres pour négocier des prix pour des forfaits adaptés à leurs propres besoins. Par conséquent, le Conseil maintient son opinion que les services aux entreprises constituent un marché de produits distinct du marché des services sans fil mobiles de détail.
18. Le Conseil estime en outre que les services aux entreprises et les services IdO/M2M relèvent de marchés de produits différents. Les forfaits proposés aux clients des services aux entreprises comprennent généralement des services de voix, de texte et de données, ainsi que d'autres services personnalisés pour des appareils sans fil mobiles propres à l'entreprise. En revanche, les clients des services IdO/M2M sont plus susceptibles d'acheter uniquement des forfaits de données (qui correspondent mieux aux exigences des appareils IdO) et il est peu probable que ces forfaits soient de bons substituts. De plus, les clients des services aux entreprises utilisent généralement les réseaux LTE, tandis que les clients des services IdO/M2M utilisent généralement la technologie LTE-M, qui offre une plus grande autonomie et une meilleure pénétration du signal pour les appareils IdO/M2M et qui utilise généralement une faible puissance. Pour les mêmes raisons, il est également improbable qu'un client de services IdO/M2M décide que les forfaits de services de détail sont un substitut acceptable.
19. Par conséquent, l'évaluation du Conseil analysera les marchés des services aux entreprises et IdO/M2M séparément. En ce qui concerne les services IdO et M2M, le Conseil estime que ces services font partie du même marché de produits et que M2M est un sous-ensemble des services IdO. Par conséquent, dans le reste de la décision, le terme « IdO » englobe à la fois IdO et M2M.
20. Pour les clients des services aux entreprises et IdO, le Conseil estime qu'il n'y a pas d'autres services ou technologies de télécommunication de détail qui pourraient servir de substitut aux services de voix, de texte et de données sans fil mobiles. En matière de fonctionnalité, la principale caractéristique recherchée par les entreprises est la possibilité d'accéder à des services mobiles de voix, de texte et de données pour un grand nombre d'employés. Il n'existe pas de substitut sur le marché. Par exemple, les services sans fil fixes ou filaires n'offrent pas de mobilité et la portée du Wi-Fi est limitée à une zone précise.

⁶ Plus précisément, les clients qui utilisent des services sans fil mobiles pour les communications IdO/M2M.

21. Dans le même ordre d'idées, bien que les services IdO soient souvent fournis par une combinaison de technologies pour répondre aux besoins de connectivité des clients, il n'existe actuellement aucune solution de remplacement qui répondrait à tous les besoins d'un client sans fil mobile. Par exemple, bien que les satellites puissent être appropriés pour les services radio ou le système mondial de localisation (GPS) dans un véhicule, les applications servant à la conduite autonome nécessitent des communications très fiables à faible latence dans une zone géographique étendue. Cette exigence ne peut pas actuellement être satisfaite par des technologies autres que la connectivité sans fil mobile. En outre, dans la décision de télécom 2022-288, le Conseil a déterminé que l'accès pour les ERMV doit inclure l'accès à tous les réseaux fondés sur la technologie du système mondial de communication par téléphonie mobile (GSM), y compris les réseaux 3G, 4G/LTE et les générations futures des réseaux fondés sur le GSM, y compris les réseaux LTE-M. Par conséquent, le Conseil estime que les services sans fil mobiles IdO constituent un marché de produits distinct.
22. Bell Mobilité a soutenu que les clients des services aux entreprises pouvaient fournir leur propre service sans fil mobile, mais aucune preuve n'a été présentée d'une telle occurrence. Le Conseil est d'avis qu'il est très peu probable que les clients des services aux entreprises prennent cette option, étant donné le coût et la complexité associés à l'exploitation d'un réseau sans fil mobile, et puisque cette activité ne relève généralement pas de leur activité principale.
23. En ce qui concerne la définition des services aux entreprises, dans la décision de télécom 2022-288, le Conseil a ordonné aux titulaires de définir les petites entreprises dans leurs tarifs comme des entreprises comptant entre 1 et 99 employés rémunérés. Par conséquent, la logique veut que les clients des services aux entreprises soient définis comme des entreprises comptant 100 employés ou employées rémunérés ou plus.

Définition du marché géographique pertinent

Positions des parties

24. Certaines parties, notamment Cogeco, Eastlink, les ORCC, la PSBN, SaskTel et Sogetel ont proposé que le Conseil définisse le marché géographique des services aux entreprises et IdO au niveau provincial/territorial, conformément aux déterminations générales du marché géographique pour les services de détail dans la politique réglementaire de télécom 2021-130. Elles ont argué qu'il s'agissait d'un équilibre approprié entre une définition significative et pratique et la charge administrative associée à la collecte de grandes quantités de données. Qui plus est, elles ont soutenu que les services des entreprises régionales de services sans fil sont généralement concentrés dans des provinces ou des régions spécifiques et la concurrence pour les clients et leur influence sur les conditions du marché sont à l'échelle provinciale/régionale.

25. D'autres parties, comme Ecotel, Rogers, TELUS et Vidéotron ont affirmé que le marché géographique pertinent était national. Vidéotron a fait valoir que les clients des services aux entreprises et IdO sont plus susceptibles d'avoir des besoins de connectivité qui dépassent les frontières provinciales et territoriales. Rogers a soutenu que le marché est national, voire mondial, pour l'IdO, car les prix et les conditions de concurrence sont généralement semblables dans l'ensemble du pays et les clients exigent souvent des prix et une couverture nationaux ou mondiaux. Dans le même ordre d'idées, TELUS a argué que le marché des services aux entreprises étaient national et que celui des services IdO était international.

Analyse du Conseil

26. Pour déterminer le marché géographique pertinent d'un produit ou d'un service, il faut i) définir la région géographique dans laquelle un client achète un service et ii) répondre à la question de savoir si un client serait disposé à passer d'un fournisseur dans une région à un fournisseur dans une autre région suivant des changements de prix.
27. Le Conseil est d'avis que les marchés géographiques pertinents pour les services sans fil mobiles aux entreprises et IdO peuvent varier de l'échelle régionale à nationale, selon les exigences opérationnelles du client. Cependant, dans l'ensemble, le Conseil estime qu'il est plus approprié de définir les marchés géographiques à l'échelle provinciale/territoriale.
28. Le dossier indique que la plupart des clients des services aux entreprises sont servis par Bell Mobilité, Rogers ou TELUS (collectivement les entreprises nationales de services sans fil) et que les entreprises de services sans fil dont la couverture n'est pas nationale ne sont pas aussi concurrentielles que celles qui ont une couverture nationale. Par exemple, Vidéotron a argué qu'un client des services aux entreprises ayant besoin d'une couverture nationale fait généralement seulement affaire avec un seul fournisseur de services sans fil.
29. En ce qui concerne l'IdO, de nombreux clients peuvent aussi avoir besoin d'une couverture nationale et sont donc susceptibles de seulement passer d'une entreprise nationale de services sans fil à l'autre. Par exemple, les constructeurs automobiles qui proposent des fonctions de voiture intelligente, comme la conduite autonome ou l'aide à la navigation, auraient probablement besoin d'une couverture nationale.
30. D'un autre côté, comme certains clients des services aux entreprises et IdO utilisent des entreprises régionales de services sans fil, il s'ensuit que certains clients ont des besoins régionaux en matière de réseau ou font appel à de multiples fournisseurs de services pour répondre à leurs besoins de couverture réseau. Le Conseil estime que la définition d'une zone géographique nationale serait trop large et risquerait d'exclure les différences régionales de prix et d'autres conditions régionales importantes du marché (p. ex. la part de marché).
31. De même, certains clients des services IdO, comme ceux situés dans une seule installation, une mine ou un site agricole, peuvent n'avoir besoin que d'une

couverture réseau localisée. En raison de leurs exigences, ces clients pourraient profiter des entreprises régionales et nationales de services sans fil comme options concurrentielles.

32. Bien que le marché géographique puisse être défini de nature plus locale, dans la politique réglementaire de télécom 2015-326, le Conseil a indiqué qu'il conviendrait peut-être mieux de regrouper les données pour les marchés qui connaissent des conditions de marché concurrentielles semblables. Cette position a pour but de trouver un équilibre entre i) l'utilisation de définitions utiles et pratiques pour les marchés de produits et les marchés géographiques pertinents et ii) le fardeau administratif associé à la collecte et au traitement de grandes quantités de données.

Conclusion au sujet des marchés pertinents

33. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que :
- le marché de produits pertinent pour les services aux entreprises est celui des services de voix, de texte et de données mobiles de détail offerts aux entreprises et aux clients institutionnels (publics et privés) comptant au moins 100 employés ou employés rémunérés;
 - le marché de produits pertinent pour les services IdO est celui des services de texte et de données fournis sur des réseaux sans fil mobiles axés sur la technologie GSM (3G, 4G/LTE/LTE-M, 5G et plus) offerts à des clients des services de détail pour permettre aux appareils IdO de communiquer entre eux ou avec diverses applications de manière entièrement ou partiellement automatisée;
 - le marché géographique pertinent pour les services aux entreprises et IdO est provincial/territorial.

Test du pouvoir de marché : Application des critères

Parts de marché

Positions des parties

34. Le CDIP, Cogeco, Eastlink, Iristel, l'ITPA, Sogetel et Vidéotron ont soutenu l'avis préliminaire du Conseil selon lequel les marchés des services aux entreprises et IdO sont fortement concentrés parmi les entreprises nationales de services sans fil.
35. En ce qui concerne la part de marché pour les clients des services aux entreprises, Rogers a fait remarquer que même si les entreprises régionales de services sans fil peuvent se faire concurrence pour les comptes régionaux, historiquement, seule SaskTel a présenté un niveau de concurrence significatif.
36. Bell Mobilité, Rogers et TELUS ont soutenu que le marché des services IdO n'est pas très concentré, car les entreprises nationales et régionales de services sans fil

sont en concurrence avec des exploitants de réseaux mobiles (ERM) mondiaux, des agrégateurs mondiaux (c.-à-d. des ERMV offrant des services IdO), des ERMV régionaux, des fournisseurs de solutions mondiaux et régionaux, des fournisseurs de solutions IdO non diversifiés et entre elles.

37. Vidéotron a précisé que les fournisseurs mondiaux de services IdO offrent la connectivité au Canada au moyen d'ententes d'itinérance avec les titulaires. Ainsi, les titulaires détiennent potentiellement un pouvoir de marché supplémentaire, car elles peuvent contrôler les prix en amont ou de gros et tenter d'exclure les concurrents.

Analyse du Conseil

38. Le dossier confirme l'avis préliminaire du Conseil selon lequel les marchés des services aux entreprises et IdO sont très concentrés. Dans les deux marchés, les entreprises nationales de services sans fil détiennent ensemble une part de marché écrasante dans tout le Canada, à l'exception de la Saskatchewan.
39. Les mêmes données montrent que la concentration du marché des entreprises nationales de services sans fil est restée relativement constante au fil du temps et rien n'indique que les entreprises régionales de services sans fil augmentent de manière significative leur part de marché dans ces segments. Même si une part de marché élevée ne permet pas à elle seule d'établir un pouvoir de marché, elle constitue un indicateur important du potentiel de pouvoir de marché. Comme le Conseil l'a indiqué dans la décision de télécom 94-19, une part de marché élevée est une condition indispensable, mais insuffisante du pouvoir de marché. Par conséquent, le Conseil craint que la concentration du marché entre les entreprises nationales de services sans fil puisse être utilisée pour exercer un pouvoir de marché.
40. En ce qui concerne la présence de divers fournisseurs de services mondiaux dans le marché canadien des services IdO, le Conseil estime qu'elle n'est pas pertinente pour évaluer le degré de concentration du marché ou la concurrence. Au bout du compte, tout concurrent, mondial ou national, doit avoir accès à un RAR et seules les titulaires peuvent fournir cet accès selon une couverture suffisamment concurrentielle.
41. En ce qui concerne la Saskatchewan, SaskTel possède la plupart des installations de réseau dans la province, et les autres entreprises n'ont qu'une présence minimale dans un nombre limité de régions. Par conséquent, dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a déterminé que SaskTel détenait un pouvoir de marché unique en amont sur la fourniture d'un accès au RAR relativement à l'accès pour les ERMV en Saskatchewan. Le Conseil confirme que contrairement à d'autres régions, SaskTel est l'entreprise qui détient la plus grande part de marché en Saskatchewan en ce qui concerne les revenus dans les marchés des services aux entreprises et IdO, les entreprises nationales de services sans fil détenant le reste.

42. Dans le cas des territoires, où Bell Mobilité est l'une des seules options disponibles pour les clients, il n'y a aucune preuve dans le dossier pour suggérer qu'il y a une concurrence significative dans les marchés des services aux entreprises et IdO.

Conditions de la demande

Disponibilité de substituts économiquement possibles et commodes

Positions des parties

43. Cogeco, Eastlink, Iristel, les ORCC, Sogetel et Vidéotron étaient d'avis qu'il n'existe pas de substituts économiquement possibles et commodes aux services aux entreprises et IdO des titulaires. Vidéotron a fait valoir qu'il n'existe aucune autre option qui remplace la mobilité, la polyvalence et l'omniprésence du RAR de chaque titulaire, en particulier pour les clients qui ont besoin d'une connectivité nationale.
44. Christian Dippon, au nom de TELUS, a argué qu'il existe des substituts pratiques aux services aux entreprises, car les clients des services aux entreprises sont en mesure de sélectionner des entreprises régionales de services sans fil.
45. Rogers a soutenu que l'acquisition par Vidéotron de Freedom Mobile Inc. (Freedom Mobile) lui permet désormais de faire concurrence pour les clients des services aux entreprises. Vidéotron a répondu qu'il ne disposait toujours pas de la couverture nécessaire pour servir les clients ayant des besoins de connectivité nationale, parce qu'elle n'a pas de licences d'utilisation du spectre en Saskatchewan, dans le Canada atlantique et dans les territoires. Le CDIP et Sogetel était d'avis qu'il était trop tôt pour tirer des conclusions sur l'incidence de l'acquisition de Freedom Mobile sur la concurrence dans le marché.
46. Comme déjà abordé, les titulaires ont argué que plusieurs options de connectivité différentes sont disponibles pour les utilisateurs finals. Bell Mobilité a également indiqué que les clients peuvent acheter et bel et bien achètent des services IdO auprès de divers fournisseurs de services, y compris des entreprises canadiennes de services sans fil, des entreprises non canadiennes de services sans fil, des ERMV et d'autres fournisseurs qui s'associent avec des exploitants de réseau canadiens ou non canadiens pour offrir une connectivité pour les appareils IdO.
47. SaskTel a fait valoir que les offres des entreprises nationales de services sans fil et de leurs marques complémentaires sont des substituts possibles et commodes aux offres de SaskTel. SaskTel a ajouté que de nombreux clients des services aux entreprises pourraient préférer les offres des entreprises nationales de services sans fil en raison de leur disponibilité nationale.

Analyse du Conseil

48. Le Conseil est d'avis que les clients des services aux entreprises et IdO n'auraient qu'un accès limité à des substituts économiquement possibles et commodes si les titulaires décidaient d'augmenter leurs prix.

49. Premièrement, il n'existe pas d'autres services de télécommunication de détail qui constitueraient un substitut acceptable aux services sans fil mobiles de voix, de texte et de données dans ces marchés. Il existe diverses technologies, filaires et sans fil, qui permettent de fournir ces services dans une certaine mesure. Toutefois, le Conseil est d'avis que ces technologies ne seraient pas des substituts suffisants, car elles n'offrent pas la combinaison de couverture de réseau, de mobilité, de fiabilité, de débit et de faible latence que les services sans fil mobiles offrent aux clients. Par conséquent, le Conseil estime que le seul substitut acceptable aux services pour entreprises et IdO d'un fournisseur de services sans fil serait les services d'un autre fournisseur de services sans fil.
50. Le Conseil estime également que de nombreux clients des services aux entreprises et IdO ne sont pas susceptibles d'envisager les services des entreprises régionales de services sans fil comme des substituts raisonnables et pratiques aux services offerts par les entreprises nationales de services sans fil. Les entreprises régionales de services sans fil n'ont pas le même niveau de couverture réseau que les entreprises nationales, même dans leurs zones de desserte locales. Elles ont confirmé qu'elles avaient du mal à faire concurrence aux entreprises nationales pour certains clients des services aux entreprises et IdO en raison de cette situation. Cela dit, le dossier montre que les entreprises régionales de services sans fil ont réussi à gagner une petite part des clients des services aux entreprises et IdO. Cela signifie qu'au moins certains clients des services aux entreprises et IdO, dans certaines circonstances, considèrent les entreprises régionales de services sans fil comme des substituts aux titulaires. Cependant, il semble s'agir d'exceptions et que ces clients utilisent probablement les services des entreprises régionales en conjonction avec les services d'autres fournisseurs de services ou qu'ils ont des besoins locaux qui ne nécessitent pas une couverture étendue.
51. En ce qui concerne Vidéotron, l'incidence de l'acquisition de Freedom Mobile sur sa capacité à faire concurrence dans les marchés des services aux entreprises et IdO est encore inconnue. Vidéotron n'a pas de couverture RAR aussi large que celle des entreprises nationales, même après son acquisition de Freedom Mobile, ce qui pourrait l'empêcher de leur faire concurrence pour certains clients des services aux entreprises et IdO.
52. En ce qui concerne les arguments selon lesquels il existe des centaines de fournisseurs de services IdO nationaux et étrangers dans le marché canadien, ces ERM internationaux dépendent de l'accès au RAR d'un titulaire canadien pour offrir des services sans fil mobiles. Ils sont donc essentiellement des revendeurs. En outre, nombre de ces fournisseurs de services exercent uniquement les activités dans le marché canadien, car ils ont conclu avec les titulaires des ententes d'itinérance réciproques ou des ententes d'accès de réseau dans leur pays d'origine. En revanche, les entreprises nationales de services sans fil n'ont pas besoin d'ententes réciproques avec les entreprises régionales de services sans fil et n'ont donc pas la même motivation.

53. Comme indiqué précédemment, le marché de la Saskatchewan est très concentré, SaskTel détenant la plus grande part de marché en matière de revenus dans le marché des services aux entreprises. Si une entreprise régionale de services sans fil voulait pénétrer le marché de la Saskatchewan, elle ne serait pas en mesure de le faire sans construire son propre RAR ou conclure une entente avec SaskTel pour utiliser son service d'accès de gros pour les ERMV obligatoire. Par conséquent, le Conseil est d'avis que les clients des services aux entreprises et IdO n'auraient qu'un accès limité à des substituts économiquement possibles et commodes si SaskTel décidait d'augmenter ses prix.

Coûts d'un changement de fournisseur pour les clients

Positions des parties

54. Eastlink, Ecotel, les ORCC, la PSBN, Sogetel et Vidéotron ont fait valoir que les coûts de changement de fournisseur sont élevés pour les clients des services aux entreprises et IdO. Ils ont cité les pénalités de résiliation anticipée des contrats, la configuration et l'intégration des appareils, les coûts administratifs et la charge administrative, ainsi que divers autres frais et obstacles. Par exemple, le fait de devoir changer de carte de module d'identité d'abonné (SIM), en particulier pour l'équipement IdO éloigné ou difficile d'accès, a été mis en évidence comme un obstacle au changement de fournisseur.
55. À l'inverse, les titulaires étaient d'avis que les coûts associés au changement de fournisseur pour les clients des services aux entreprises et IdO sont faibles. Elles ont indiqué que les clients négocient souvent des crédits pour compenser la perte des crédits de fidélité existants ou d'autres coûts de changement (le cas échéant), et les entreprises de services sans fil aident généralement les clients à transférer leurs appareils sans frais pour les inciter à choisir leur entreprise et faciliter le changement de cartes SIM. Les titulaires ont également soutenu que l'émergence des cartes SIM électroniques (eSIM) est susceptible de réduire davantage les coûts de changement de fournisseur. Vidéotron a répondu qu'il peut être difficile pour les entreprises régionales de services sans fil d'assumer ce type de coûts, ce qui les désavantage sur le plan de la concurrence.

Analyse du Conseil

56. Le Conseil est d'avis que certains coûts pourraient être suffisamment importants pour empêcher les clients des services aux entreprises et IdO de passer facilement aux entreprises régionales de services sans fil et que ces coûts constituent une entrave à la concurrence.
57. Les entreprises nationales offrent généralement des incitatifs aux clients pour minimiser les coûts de changement en incluant les frais de résiliation anticipée ou les frais de changement de carte SIM sous la forme de crédits d'activation.
58. Le Conseil craint que les entreprises régionales de services sans fil ne disposent pas des ressources nécessaires pour offrir les mêmes incitatifs. Les renseignements au

dossier montrent que les incitatifs offerts par les titulaires aux clients potentiels pour réduire les coûts de changement de fournisseur sont importants. De plus, ne pas compenser entièrement certains coûts pourrait influencer la décision d'un client de changer de fournisseur. Par exemple, les efforts de coordination pour changer et reconfigurer une flotte entière d'appareils mobiles peuvent être considérables. Par conséquent, le coût du passage à une entreprise régionale de services sans fil peut être plus élevé si cette dernière ne compense pas entièrement les coûts de changement du client.

Conditions d'offre

Vraisemblance de l'entrée en concurrence et obstacles à l'entrée en concurrence

Positions des parties

59. Certaines parties ont souligné plusieurs obstacles à l'entrée dans les marchés des services aux entreprises et IdO, notamment les coûts de connectivité élevés, les coûts d'investissement élevés, la technologie complexe, la propriété intellectuelle, les fardeaux juridiques et réglementaires, les difficultés d'intégration et la concurrence des acteurs existants. Eastlink, Iristel, les ORCC et Vidéotron ont argué que l'absence de couverture RAR nationale et les coûts associés à la construction de leurs réseaux empêchent les entreprises régionales de services sans fil de servir les clients des services aux entreprises et IdO qui se trouvent en dehors de leur zone de service. Ecotel a indiqué que les marges bénéficiaires sur les appareils IdO sont faibles. Ainsi, un client nécessiterait un volume important d'appareils pour qu'une entreprise ait l'incitatif nécessaire à entrer sur le marché.
60. Les titulaires ont soutenu qu'il n'y avait pas de barrières significatives à l'entrée dans les marchés des services aux entreprises et IdO. Elles ont également argué que s'il y en a, elles ne sont pas utilisées pour exclure les rivaux. TELUS a argué que l'accès au spectre n'est pas un obstacle à l'entrée, puisque les entreprises régionales de services sans fil ont des prix de spectre nettement inférieurs à ceux des titulaires en raison de la politique de spectre réservé d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Rogers et TELUS ont ajouté que les déterminations du Conseil dans la politique réglementaire de télécom 2021-130 que l'accès au RAR (et par extension, l'accès de gros pour les ERMV) est reproductible.

Analyse du Conseil

61. Le Conseil est d'avis que les obstacles à l'entrée sont élevés pour les entreprises régionales de services sans fil et les nouveaux entrants dans le marché des services aux entreprises et IdO. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a conclu que les obstacles à l'entrée sont principalement liés à la disponibilité du spectre, à la nature à forte intensité de capital du secteur, au temps nécessaire pour déployer les réseaux sans fil mobiles et générer des flux de trésorerie positifs et, pour les ERMV potentiels, à la capacité d'accéder aux RAR des entreprises de services sans fil. Le Conseil est d'avis que ces mêmes considérations s'appliquent aux marchés des services aux entreprises et IdO.

62. Le Conseil estime que les entreprises régionales de services sans fil ont une couverture de réseau limitée qui les empêche de faire concurrence pour de nombreux clients dans les marchés des services aux entreprises et IdO. Étant donné que les entreprises régionales de services sans fil ont besoin d'un niveau de couverture comparable pour faire concurrence aux titulaires sur un pied d'égalité, il est probable que les obstacles à l'entrée soient encore plus importants dans les marchés des services aux entreprises et IdO que les déterminations faites dans le marché du détail général. Il est également probable que les entreprises régionales de services sans fil soient limitées à servir les clients qui se trouvent uniquement dans l'empreinte de leur réseau ou qu'elles ne répondent qu'à une partie des besoins de couverture totale d'un client des services aux entreprises.
63. Bien que de nombreuses entreprises régionales de services sans fil soient entrées dans le marché au cours des dix dernières années, aucune n'a une couverture comparable à celle des entreprises nationales. La seule entreprise régionale de services sans fil la plus proche d'une couverture nationale est Vidéotron, principalement en raison de circonstances rares liées à son acquisition de Freedom Mobile. Par conséquent, le Conseil conclut que les obstacles à l'entrée dans les marchés des services aux entreprises et IdO ont une incidence nuisible sur l'expansion des entreprises régionales de services sans fil et la probabilité de nouveaux entrants de taille suffisante est faible.

Preuve de rivalité

Positions des parties

64. Les entreprises régionales de services sans fil et les groupes de défense des consommateurs ont indiqué qu'il n'y a pas ou peu de preuves de rivalité entre des entreprises régionales de services sans fil et les titulaires dans les marchés des services aux entreprises et IdO.
65. Iristel a soutenu qu'il y avait moins de concurrence dans les marchés des services aux entreprises et IdO que dans le marché des services de détail, car les marques complémentaires (marques économiques des titulaires) desservent le marché des services de détail. Rogers a argué que les marques complémentaires ne sont pas indispensables à la concurrence dans les marchés qu'elles ciblent le plus souvent des segments de marché de consommation.
66. Vidéotron a fait valoir que la présence d'un concurrent dans le même marché de produits et géographique que les titulaires exercerait une pression pour faire baisser les prix, mais que cela n'a pas été observé dans les marchés des services aux entreprises et IdO.
67. Les entreprises nationales ont soutenu que le grand nombre de fournisseurs de services, les chutes de prix et les activités de marketing vigoureuses sont tous des preuves de rivalité dans les marchés des services aux entreprises et IdO. Par exemple, TELUS a indiqué que son revenu moyen par utilisateur est en baisse dans ces deux marchés et Rogers a précisé que son revenu moyen par secteur d'entreprise

a diminué. Rogers a ajouté que les entreprises nationales se font concurrence féroce pour attirer les clients des autres par des guerres de prix et des offres généreuses de crédits d'activation, de subventions d'appareils et d'autres remises aux clients. Les titulaires ont également argué qu'il existe une rivalité intense dans le marché des services IdO entre les entreprises mondiales de services sans fil, les agrégateurs mondiaux, les ERMV régionaux, les fournisseurs de solutions et les titulaires elles-mêmes.

68. En revanche, Vaxination Informatique et Vidéotron ont affirmé que la présence de sociétés internationales, mais pas des entreprises régionales de services sans fil, dans le marché des services IdO montre que le marché n'est pas concurrentiel et démontre le pouvoir de marché que les titulaires exercent dans les marchés des services de gros.
69. En ce qui concerne la concurrence en Saskatchewan, SaskTel a fait valoir que la rivalité des entreprises nationales de services sans fil dans la province se manifeste par des tarifs inférieurs pour les services aux entreprises par rapport aux tarifs pour des produits identiques dans d'autres régions géographiques. En outre, dans le marché des services IdO, elle a mis en évidence le nombre d'autres fournisseurs de services présents dans son réseau et le nombre de concurrents offrant des services fondés sur d'autres technologies comme preuve d'un marché concurrentiel et de rivalité.

Analyse du Conseil

70. Pour les marchés des services aux entreprises et IdO, le Conseil est d'avis qu'il existe des preuves de rivalité entre les entreprises nationales de services sans fil dans toutes les provinces sauf la Saskatchewan, là où SaskTel livre aussi concurrence pour obtenir des clients, et dans les territoires, où Bell Mobilité est la seule option pour la majorité des clients. Toutefois, le Conseil estime que peu de preuves permettent de déterminer la rivalité entre les titulaires et les entreprises régionales de services sans fil dans l'ensemble du pays.
71. En ce qui concerne la rivalité entre les entreprises nationales, les éléments de preuve au dossier suggèrent que leur revenu moyen par utilisateur pour les clients des services aux entreprises a généralement diminué et que les clients entreprises et IdO changent régulièrement d'une entreprise nationale à l'autre.
72. Bien que les titulaires aient fourni des exemples de concurrence entre elles, le dossier comprend peu de preuves convaincantes de rivalité vigoureuse entre les entreprises nationales et les entreprises régionales de services sans fil pour les clients des services aux entreprises et IdO. Comme indiqué précédemment, les entreprises régionales de services sans fil ont principalement concentré leurs efforts de marketing et de promotion dans le marché des services de détail général des particuliers et des petites entreprises.
73. En ce qui concerne la rivalité en Saskatchewan, le dossier montre que le marché est très concentré. SaskTel détient la plus grande part de marché, les entreprises

nationales de services sans fil détenant le reste. De plus, le dossier confirme que les clients des services aux entreprises et IdO changent de fournisseurs parmi les titulaires dans la province. Compte tenu de l'importance de l'activité de changement en Saskatchewan, la preuve soutient l'existence d'une rivalité entre les titulaires en Saskatchewan, qui dépendent toutes du réseau de SaskTel pour offrir leurs services.

Innovation et changements technologiques

Positions des parties

74. Dans l'ensemble, les parties ont convenu que les marchés des services aux entreprises et IdO sont caractérisés par une rapidité de l'innovation et de l'évolution technologique. Par exemple, Rogers a compté parmi les innovations dans le marché des services IdO la croissance des déploiements d'options de connectivité sans licence, les progrès dans la technologie des antennes et des satellites, les cartes eSIM et la capacité intégrée à changer de solution de connectivité. Sogetel a indiqué que les services IdO évoluent rapidement pour répondre à la demande croissante d'appareils connectés et au besoin de collecte et d'analyse de données en temps réel.
75. Toutefois, Cogeco, Eastlink, Iristel et les ORCC ont argué que cette évolution technologique rapide n'est pas un indicateur d'un marché concurrentiel. Iristel a ajouté que l'innovation et l'évolution technologiques rapides observées dans l'industrie sont le fait d'applications et de gestionnaires d'équipement, et non des titulaires. Eastlink a soutenu que le développement du marché des services IdO repose fortement sur la technologie 5G et l'innovation et l'évolution technologique dans les marchés des services aux entreprises et IdO n'ont pas empêché les entreprises nationales d'exercer un pouvoir de marché.

Analyse du Conseil

76. Dans la décision de télécom 94-19, le Conseil a indiqué que la nature de l'innovation et du changement technologique dans un marché peut être un indicateur utile de la présence d'un pouvoir de marché. Des industries marquées par des innovations rapides tendent à se caractériser par des fluctuations de prix plus amples et par l'arrivée de nouveaux concurrents, ce qui accroît donc la difficulté d'exercer un pouvoir de marché.
77. Toutefois, dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a conclu que l'innovation et les changements technologiques n'empêchent pas l'exercice d'un pouvoir de marché pour la fourniture de services sans fil mobiles de détail et peuvent en fait diminuer la concurrence si les entreprises régionales de services sans fil ne peuvent pas tenir le rythme de l'expansion 5G. Le Conseil est d'avis que l'innovation et l'évolution technologique dans le réseau qui s'appliquent au marché de la vente au détail s'appliquent également aux marchés des services aux entreprises et IdO. À cet égard, toute mise à niveau des réseaux, comme le déploiement des réseaux 5G, et les avancées technologiques, comme les téléphones intelligents et les cartes eSIM, profiteraient à l'ensemble du marché des services sans fil mobiles, y compris les marchés des services aux entreprises et IdO.

78. Certaines innovations et évolutions technologiques comme l'infonuagique, l'intelligence artificielle, l'apprentissage automatique et les solutions de gestion des appareils mobiles sont conçues spécifiquement pour les entreprises. Le marché des services IdO est également caractérisé par une rapidité de l'innovation et des changements technologiques.
79. Cependant, l'innovation dans l'industrie de la téléphonie sans fil mobile n'est pas unique au marché canadien. Elle se produit à l'échelle mondiale et résulte de progrès technologiques généralisés dans les appareils, les applications et les réseaux.
80. Dans tous les cas, le Conseil estime qu'aucune de ces innovations n'est susceptible de réduire le pouvoir de marché ou d'empêcher la capacité des titulaires à exercer ce pouvoir de marché. De fait, les progrès technologiques, en particulier le déploiement de la technologie 5G, sont susceptibles d'exacerber les disparités concurrentielles, à moins que les entreprises régionales de services sans fil arrivent à suivre le rythme. Le cadre d'accès de gros pour les ERMV a pour but d'aider les entreprises régionales de services sans fil à atteindre cet objectif en leur donnant la possibilité de desservir davantage de clients et d'augmenter leurs revenus pendant qu'ils construisent leurs réseaux.
81. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil est d'avis que les innovation et évolution technologique rapides dans les marchés des services aux entreprises et IdO, bien que réelles, n'empêchent pas les titulaires d'exercer un pouvoir de marché pour la fourniture de services aux entreprises et de services IdO.

Pouvoir compensateur

Positions des parties

82. Les titulaires ont indiqué que les clients des services aux entreprises et IdO sont sophistiqués et disciplinent le comportement des fournisseurs par l'entremise de processus d'attribution exhaustifs, de négociations contractuelles et de leur capacité à faire appel à d'autres fournisseurs. Elles ont soutenu que les clients des services aux entreprises et IdO peuvent exiger des services de meilleure qualité et des réductions de prix. SaskTel a ajouté que les clients des services IdO ont un pouvoir de négociation accru en raison de la variété d'options de connectivité dans l'IdO. Rogers et TELUS ont également indiqué que ces clients ont les ressources et la capacité d'intervenir dans cette instance et que le fait qu'ils ne l'aient pas fait confirme leur pouvoir compensateur et la confiance en leur capacité à négocier des conditions concurrentielles.
83. Sogetel a argué que les allégations de pouvoir d'acheteur sont anecdotiques et que de nombreux petits clients, notamment dans les secteurs des ressources et des transports, ne disposent pas d'un tel pouvoir. Ils sont par conséquent à la merci de pratiques injustes de grandes titulaires. Vidéotron a indiqué qu'il est faux de dire que le pouvoir de négociation des clients des services aux entreprises est un pouvoir compensateur, car les titulaires sont les seuls fournisseurs de services sans fil qui peuvent servir les clients ayant des besoins de connectivité nationale ou des besoins

à l'extérieur de la zone de couverture réseau d'un concurrent. En outre, elle a fait valoir que le comportement normal des clients, comme la négociation de baisses de prix et l'attente de récompense de la fidélité, n'est pas une preuve de l'existence d'un pouvoir compensateur.

Analyse du Conseil

84. Le Conseil reconnaît que certains clients des services aux entreprises et IdO, en particulier ceux qui ont de très gros comptes, disposent d'un certain pouvoir de négociation ou pouvoir compensateur lors des négociations contractuelles. Toutefois, ce pouvoir n'empêche pas ni ne diminue largement le pouvoir de marché détenu et exercé par les titulaires. Selon *Fusions — Lignes directrices pour l'application de la loi*, la taille d'un acheteur à elle seule ne signifie pas que l'acheteur a un pouvoir compensateur. En outre, lorsque seul un sous-ensemble d'acheteurs a la capacité d'exercer un pouvoir compensateur, celui-ci est généralement insuffisant pour empêcher l'exercice d'un pouvoir de marché dans le marché en cause.
85. Les clients des services aux entreprises et IdO sont en général des consommateurs avertis, qui utilisent les appels d'offres pour négocier les prix, ont des forfaits adaptés aux besoins particuliers de leur entreprise et font appel à un personnel de vente spécialisé, tous des avantages que les clients des services de détail et en petites entreprises n'ont généralement pas. Par conséquent, les clients des services aux entreprises et IdO sont souvent capables de négocier des prix plus bas que les clients de services de détail individuels et dans le cadre du processus d'approvisionnement, de profiter d'incitatifs, par exemple pour des réductions des coûts de changement de fournisseur.
86. Toutefois, le Conseil n'est pas convaincu que ce degré de pouvoir de négociation soit suffisant pour empêcher l'exercice d'un pouvoir de marché par les titulaires, compte tenu des autres conclusions déjà énoncées concernant la preuve d'une concentration du marché, des obstacles à l'entrée, des coûts de changement et de l'absence de substituts commodes et possibles.

Conclusion sur le pouvoir de marché

87. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime qu'il existe une preuve solide du pouvoir de marché dans les marchés des services aux entreprises et IdO, pour les raisons suivantes :
 - La part de marché est fortement concentrée dans les entreprises nationales de services sans fil dans toutes les provinces, sauf la Saskatchewan, où elle est fortement concentrée entre les entreprises nationales de services sans fil et SaskTel, et dans les territoires, où Bell Mobilité est la seule option pour la majorité des clients.
 - Les substituts commodes et possibles aux services sans fil mobiles d'entreprises et IdO des titulaires sont limités.

- Les coûts de changement sont généralement élevés, en particulier si une entreprise régionale de services sans fil ne peut pas couvrir les frais de résiliation d'un client ou offrir les mêmes incitatifs qu'un titulaire.
 - Les obstacles à l'entrée sont élevés, ce qui limite l'expansion et l'arrivée de nouveaux acteurs.
 - La preuve d'une rivalité entre les titulaires et les entreprises régionales de services sans fil pour les clients des services aux entreprises et IdO est limitée.
 - Même si les marchés des services aux entreprises et IdO sont caractérisés par une rapidité d'innovation et d'évolution technologique, cela n'empêche pas l'exercice d'un pouvoir de marché pour la fourniture de services ni ne constitue un pouvoir compensateur suffisant exercé par les clients pour prévenir l'exercice d'un pouvoir de marché.
 - En Saskatchewan, bien que la preuve soutienne une part de marché des services de détail détenue par les autres titulaires, ces dernières dépendent du réseau de SaskTel pour offrir leurs services. Compte tenu de l'absence de substituts à son réseau, SaskTel peut exercer un pouvoir de marché en amont et en aval sur les marchés des services aux entreprises et IdO en Saskatchewan.
88. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut, comme question de fait, que les entreprises nationales de services sans fil exercent ensemble un pouvoir de marché dans la fourniture de services sans fil mobiles des entreprises et de l'IdO à travers le Canada, sauf en Saskatchewan, où SaskTel exerce un pouvoir de marché, et dans les territoires, où Bell Mobilité exerce un pouvoir de marché.

Préférence indue

Contexte

89. En général, les mesures réglementaires relatives aux services de gros sont utilisées pour répondre aux problèmes de concurrence dans le marché des services de détail. Dans la présente section, le Conseil examine, compte tenu de la conclusion que les titulaires exercent un pouvoir de marché dans le marché des services de détail, si le cadre d'accès de gros pour les ERMV devrait s'appliquer aux marchés des services aux entreprises et IdO afin de soutenir et d'accroître la concurrence dans ces marchés des services de détail en aval.
90. Dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil a conclu, comme question de fait, que lorsqu'une entreprise de services sans fil qui détient un pouvoir de marché tant en amont qu'en aval ne fournit pas un accès aux services de gros pour les ERMV non négligeable, elle se confère à elle-même, par rapport aux entreprises régionales de services sans fil dotées d'installations, une préférence indue ou déraisonnable. Cette préférence entraîne un désavantage déraisonnable pour ces

entreprises régionales de services sans fil. Le Conseil a également estimé que le défaut de fournir un tel service pour les ERMV entraîne un désavantage indu pour les clients des services de détail.

91. Le Conseil a appliqué une analyse semblable dans la présente instance pour évaluer si le défaut par les titulaires de fournir un accès réseau de gros aux entreprises régionales de services sans fil pour les marchés des services aux entreprises et IdO constitue un avantage ou un désavantage indu ou déraisonnable, en violation du paragraphe 27(2) de la *Loi*. L'analyse tient compte des incitatifs à l'investissement, de la concurrence, des objectifs stratégiques énoncés à l'article 7 de la *Loi* et des Instructions de 2023⁷.

Positions des parties

92. Cogeco, Eastlink, Ecotel, Iristel, les ORCC, la PSBN, Sogetel, Vaxination Informatique et Vidéotron ont fait valoir que le maintien des restrictions empêchant les entreprises régionales de services sans fil de desservir les marchés des services aux entreprises et IdO constituerait un désavantage déraisonnable et une préférence indue. Ces parties ont généralement soutenu que les restrictions réduisent la concurrence et entraînent une hausse des prix et une diminution des choix novateurs. Elles ont ajouté que l'élimination de ces restrictions améliorerait la viabilité d'entrer sur le marché et mèneraient à des analyses de rentabilité favorisant l'expansion. Eastlink a fait valoir que les clients des services aux entreprises et IdO sont indûment désavantagés par le pouvoir de marché des entreprises nationales de services sans fil, car ils ne profitent pas d'un marché concurrentiel, qui offrirait des prix réduits et des services novateurs.
93. Les titulaires n'étaient pas d'accord, soutenant qu'il n'y avait pas de désavantage déraisonnable ou de préférence indue. Elles ont affirmé que les marchés des services aux entreprises et IdO sont concurrentiels et par conséquent, que toute instance de discrimination, préférence ou avantage ne serait ni injuste, ni indue, ni déraisonnable en vertu du paragraphe 27(2) de la *Loi*. Elles ont ajouté qu'il n'y a pas de « préférence indue » à vendre aux clients du marché ce qu'ils demandent, à décider à qui vendre ou à conclure des ententes aux modalités différenciées. TELUS a précisé que si les concurrents ne sont pas en mesure d'obtenir un accès de gros dans un marché concurrentiel, l'unique raison est que cette entrée sur le marché serait inefficace.
94. Christian Dippon, au nom de TELUS, a soutenu que la réglementation de marchés déjà concurrentiels peut les rendre moins efficaces et n'avantage pas les clients, car elle nuit à la concurrence, réduit les investissements et entraîne une hausse des prix et une diminution de l'innovation. Dans le même ordre d'idées, Rogers a fait valoir que les marchés des services aux entreprises et IdO sont actuellement extrêmement

⁷ Décret donnant au CRTC des instructions sur une approche renouvelée de la politique de télécommunication, DORS/2023-23, 10 février 2023

concurrentiels et que le segment de marché de la connectivité IdO comprend à lui seul de nombreux ERMV ainsi que des centaines de revendeurs de forfaits de services de connectivité et d'applications. Rogers a ajouté que l'accès obligatoire pour un sous-ensemble d'entités, soit les entreprises régionales de services sans fil, pourrait au contraire créer une préférence induue pour ces entreprises.

95. Bell Mobilité a indiqué que le Conseil a posé les mauvaises questions en ce qui concerne la préférence induue. Elle a argué que les services aux entreprises et IdO ne sont pas exclus du cadre d'accès de gros pour les ERMV, mais qu'ils représentent simplement un marché de produits différent de celui des services de voix, de texte et de données dans le secteur mobile des services de détail. Selon Bell Mobilité, les clients d'un marché de produits pertinent ne peuvent pas subir un désavantage induu ou déraisonnable en vertu du paragraphe 27(2) sur la base de comparaisons avec les clients d'un autre marché de produits. Bell Mobilité a fait valoir que les intervenants n'ont ni démontré que l'accès de gros pour les ERMV aux fins de services aux entreprises ou IdO était essentiel ni revendiqué cet accès dans l'application des catégories de bien public ou d'interconnexion de l'évaluation du caractère essentiel établie dans la politique réglementaire de télécom 2015-326. Par conséquent, le défaut de fournir un accès ne peut pas être considéré comme une préférence induue.
96. Vidéotron a soutenu que l'approche rigide de Bell Mobilité pour évaluer le paragraphe 27(2) est contraire à l'approche générale du Conseil. Vidéotron a fait remarquer que Bell Mobilité a admis que les tarifs disponibles pour les ERM internationaux sont favorables, car ces derniers offrent un accès réciproque à leurs propres réseaux. Vidéotron a argué que cela indiquait une situation de préférence induue en faveur des ERM internationaux, au détriment des concurrents canadiens.
97. En ce qui concerne le marché des services IdO, plusieurs parties ont suggéré que leur incapacité à accéder aux services qui sont disponibles pour les ERM internationaux démontre la discrimination. Ecotel a indiqué que de meilleurs tarifs et une itinérance permanente sont offerts aux ERM internationaux, ce qui fait qu'il est moins cher d'acheter un forfait IdO aux États-Unis et de l'utiliser de manière permanente au Canada. En outre, Transatel a allégué que les entreprises nationales de services sans fil ont soit brusquement interrompu, soit refusé les négociations et qu'elles interdisent contractuellement à certaines entreprises régionales de services sans fil de fournir à Transatel des services de connectivité qui tirent parti de leurs ententes d'itinérance. Sogetel a indiqué que les titulaires devraient être tenues d'offrir les mêmes conditions de service aux entreprises régionales de services sans fil que celles offertes aux ERM internationaux.
98. TELUS a répondu que ses ententes réciproques avec les ERM internationaux n'entraînaient pas de discrimination injuste, car les entreprises régionales canadiennes de services sans fil ne sont pas en mesure d'offrir un type d'entente comparable.

Analyse du Conseil

99. En ce qui concerne les arguments voulant que l'évaluation du caractère essentiel soit appliquée dans l'analyse de la présente instance, le Conseil a déjà déterminé dans la politique réglementaire de télécom 2021-130 que l'accès de gros pour les ERMV n'est pas un service essentiel et que les considérations stratégiques ne justifiaient pas la décision de rendre obligatoire la fourniture d'un service d'accès de gros général pour les ERMV⁸. Toutefois, le Conseil a conclu qu'un service d'accès de gros à des installations aux ERMV devrait être obligatoire pour résoudre le problème de la préférence et du désavantage indus. L'analyse du Conseil au moment de l'examen de la question d'obliger la fourniture d'un service d'accès de gros à des installations aux ERMV portait sur le pouvoir de marché, la concurrence, les incitatifs à l'investissement et les objectifs stratégiques établis à l'article 7 de la *Loi*.
100. Les services fournis aux clients de services aux entreprises et IdO qui sont examinés dans la présente décision ne sont qu'un prolongement de ce service d'accès de gros à des installations aux ERMV plus ciblé et l'enjeu devant le Conseil a pour but de déterminer s'il faut éliminer les restrictions existantes sur l'utilisation du service. Par conséquent, le Conseil estime qu'il n'est ni nécessaire ni approprié de réexaminer le caractère essentiel du service.
101. L'analyse du Conseil vise plutôt à déterminer si d'étendre l'obligation concernant le service obligatoire pour le ERMV aux marchés des services aux entreprises et IdO dans le but de régler la question de la discrimination injuste et de la préférence indue.
102. Le Conseil a conclu que les titulaires exercent un pouvoir de marché et que les marchés des services aux entreprises et IdO ne sont pas suffisamment concurrentiels pour servir de contrainte. Des éléments de preuve montrent également que les obstacles à l'entrée sont élevés dans ces marchés et que des difficultés sont associées au changement de fournisseurs.
103. Dans la mesure où il existe d'autres fournisseurs de services de détail en exploitation au Canada qui desservent les marchés des services aux entreprises ou IdO, la preuve au dossier indique que bon nombre de ces fournisseurs sont des ERM internationaux qui dépendent de l'accès aux réseaux des titulaires. En outre, bien que les titulaires soient disposées à conclure des ententes avec des entités non canadiennes en échange d'un accès aux réseaux internationaux, le dossier indique qu'elles ne semblent pas disposées à conclure de telles ententes avec les entreprises régionales de services sans fil. Par conséquent, les titulaires contrôlent toujours l'accès au marché parce

⁸ Le Conseil applique les considérations stratégiques suivantes pour éclairer, soutenir ou infirmer une décision de prescrire ou non la prestation d'un service de gros : bien public, interconnexion, et investissement et innovation.

qu'elles possèdent les plus grands réseaux et peuvent essentiellement choisir leurs concurrents.

104. Le Conseil n'est pas convaincu par l'argument que d'obliger les titulaires à fournir un accès de gros aux ERMV pour les services aux entreprises et IdO nuira à la concurrence, réduira les investissements, augmentera les prix et freinera l'innovation. Comme le Conseil l'a conclu ci-dessus, ces marchés ne sont pas suffisamment concurrentiels. En outre, les prix dans le marché des services de détail ont baissé depuis l'introduction du service d'accès de gros pour les ERMV.
105. D'autre part, l'obligation de construire des réseaux et la nature limitée dans le temps du mandat incitent les entreprises régionales de services sans fil à investir dans leurs réseaux et à pénétrer les marchés qu'elles pourraient autrement trouver sans intérêt. À mesure que de nouveaux concurrents entrent dans le marché des services sans fil mobiles, ces derniers devront aussi investir dans la construction et le développement de leur réseau. Enfin, le Conseil a déterminé dans la politique réglementaire de télécom 2021-130 que l'incidence sur l'investissement dans le contexte de services obligatoires d'accès pour les ERMV serait minime, en particulier compte tenu des mesures incitatives financières pour les titulaires à investir dans les réseaux 5G. Le Conseil estime que la mise à disposition de ce service pour les marchés des services aux entreprises et IdO n'aurait pas d'incidence négative sur l'investissement, étant donné que les titulaires profitent toujours des mêmes incitatifs financiers à l'investissement dans les réseaux 5G.
106. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil estime que de maintenir les restrictions existantes sur les segments des entreprises et de l'IdO et de laisser l'accès de gros pour les ERMV au seul libre jeu du marché limitent indûment la capacité des entreprises régionales de services sans fil à offrir des services aux entreprises et IdO concurrentiels. Cette contrainte réduit à son tour l'incidence potentielle de la concurrence sur les marchés des services aux entreprises et IdO de détail et consolide davantage le pouvoir de marché en aval des titulaires.
107. En outre, le Conseil estime que les objectifs stratégiques des alinéas 7a), 7b), 7c), 7f) et 7h) de la *Loi* ne sont pas actuellement respectés dans les marchés des services aux entreprises et IdO.
108. Le Conseil est d'avis que d'obliger la fourniture d'un accès de gros pour les ERMV aux entreprises régionales de services sans fil pour les services aux entreprises et IdO respecte l'approche ciblée adoptée dans la politique réglementaire de télécom 2021-130. L'obligation constituerait une modification graduelle du cadre d'accès de gros pour les ERMV pour veiller à la capacité de concurrence des entreprises régionales de services sans fil dans ces secteurs et discipliner le pouvoir de marché. L'inclusion des marchés des services aux entreprises et IdO dans la portée de l'accès pour les ERMV permettrait aux entreprises régionales de services sans fil d'accélérer leur croissance concurrentielle en accroissant leur clientèle potentielle. Cela permettrait à son tour d'accélérer le retour sur investissement et de produire des analyses de rentabilité favorisant l'expansion.

109. En ce qui concerne l'argument selon lequel les services obligatoires d'accès pour les ERMV donneraient lieu à une préférence indue envers les entreprises régionales de services sans fil, au détriment des fournisseurs non admissibles à cet accès, le Conseil estime qu'une telle préférence, le cas échéant, ne serait pas indue. Les entreprises régionales de services sans fil sont actuellement désavantagées par les titulaires qui ne leur offrent pas l'accès aux marchés des services aux entreprises et IdO.
110. Comme le Conseil l'a abordé dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, les entreprises régionales de services sans fil dotées d'installations sont particulièrement bien placées pour introduire une concurrence efficace et durable dans le marché des services de détail, au bénéfice à long terme des consommateurs. Le Conseil a aussi déterminé que la meilleure façon d'encourager toutes les formes de concurrence est d'adopter des mesures réglementaires ciblées pour garantir l'existence d'une base durable de concurrents dotés d'installations, puis de s'appuyer généralement sur le libre jeu du marché pour faire profiter les consommateurs des avantages de la concurrence. Par conséquent, l'approche réglementaire ciblée proposée n'accorderait pas une préférence indue, car elle a pour but de réduire le déséquilibre et de corriger le pouvoir de marché retenu par les titulaires.
111. Le Conseil fait également remarquer que, contrairement aux arguments avancés dans le dossier, son examen de la préférence indue et de la discrimination injuste ne repose pas sur une comparaison entre les services de voix, de texte et de données de détail, d'une part, et les services aux entreprises et IdO, de l'autre. Plutôt, étant donné sa constatation du pouvoir de marché dans les marchés des services aux entreprises et IdO de détail, le Conseil a examiné si par le défaut de fournir un accès de gros pour les ERMV aux entreprises régionales de services sans fil dans le but de fournir des services aux entreprises et IdO, les titulaires ne s'avantageaient pas indûment, ne discriminaient pas injustement ou ne désavantageaient pas indûment les entreprises régionales de services sans fil et les clients des services de détail dans les marchés des services aux entreprises et IdO.
112. Conformément à ses conclusions dans la politique réglementaire de télécom 2021-130, le Conseil estime que la mise à disposition du service d'accès de gros pour les ERMV aux entreprises régionales de services sans fil, pour offrir des services aux entreprises et IdO, favoriserait l'innovation et l'investissement dans les réseaux par les entreprises régionales de services sans fil, sans décourager l'investissement par les titulaires. Elle servirait également à promouvoir l'atteinte des objectifs stratégiques aux alinéas 7a), 7b), 7c), 7f) et 7h) de la *Loi* ainsi que de ceux énoncés dans les Instructions de 2023, comme abordé ci-dessous.
113. Compte tenu de tout ce qui précède, le Conseil estime, comme question de fait, que lorsqu'une entreprise de services sans fil disposant d'un pouvoir de marché autant en amont qu'en aval ne fournit pas un accès significatif à son service de gros pour les ERMV aux entreprises régionales de services sans fil, dans le but d'offrir des services aux entreprises et IdO, elle s'avantage indûment et désavantage les entreprises régionales de services sans fil indûment.

114. Pour des raisons semblables, le Conseil estime également que le défaut de fournir un accès de gros pour les ERMV aux entreprises régionales de services sans fil, dans le but d'offrir des services aux entreprises et IdO, désavantage indûment les clients des services de détail. Plus précisément, on empêche les forces concurrentielles dans les marchés des services aux entreprises et IdO de se développer pleinement, et les clients des services de détail sont privés des avantages d'un marché concurrentiel dynamique de ces services.

Conclusion

115. Compte tenu de ce qui précède, le Conseil conclut que les entreprises nationales de services sans fil exercent un pouvoir de marché dans les marchés des services d'accès de gros pour les ERMV pour les services aux entreprises et IdO dans toutes les provinces, sauf la Saskatchewan, où SaskTel exerce un pouvoir de marché, et dans les territoires, où Bell Mobilité exerce un pouvoir de marché. Le refus effectif des titulaires de fournir un accès de gros pour les ERMV aux entreprises régionales de services sans fil pour les services aux entreprises et IdO crée un avantage indu ou déraisonnable et un désavantage indu ou déraisonnable. En outre, l'élimination des restrictions existantes dans les tarifs pour les clients des services aux entreprises et IdO et l'application du cadre établi dans la politique réglementaire de télécom 2021-130 sur l'accès de gros pour ERMV remédieront à la situation.

116. Aux fins de clarté, le Conseil confirme, comme question de fait, que les conditions du marché relativement à l'offre et à la fourniture d'un service d'accès de gros obligatoire pour les ERMV par les titulaires, aux entreprises régionales de services sans fil admissibles, dans le but d'offrir des services aux entreprises et IdO, ne sont pas suffisantes pour protéger les intérêts des utilisateurs et ne le deviendront pas à court terme. Le service d'accès de gros pour les ERMV est assujéti aux pouvoirs et fonctions du Conseil en vertu des articles 25 et 31 et des paragraphes 27(1) et 27(5) de la *Loi* et le Conseil peut agir, au besoin, pour mettre en œuvre le régime établi dans la politique réglementaire de télécom 2021-130. L'application de ces pouvoirs garantira l'offre et la fourniture de l'accès de gros pour les ERMV, des titulaires aux entreprises régionales de services sans fil, dans les zones où les titulaires sont tenues de le faire pour les marchés des services aux entreprises et IdO, à des tarifs, des conditions et des modalités justes et raisonnables.

Mise en œuvre

117. Le Conseil ordonne à chacune des titulaires de publier des pages tarifaires modifiées supprimant les restrictions liées aux services aux entreprises et IdO, comme indiqué ci-dessous, et comprenant toute autre modification nécessaire pour mettre en œuvre les conclusions de la présente décision, au plus tard le **8 novembre 2024**⁹.

⁹ Les pages de tarif modifiées peuvent être présentées au Conseil sans page de description ni demande d'approbation; une demande tarifaire n'est pas nécessaire.

- Bell Mobilité : articles 101.1.(14), 101.1.(33), 101.2.(a), 101.7.(a)(1)b., 101.7.(a)(2), 101.7.(a)(3) et 101.7.(a)(4)
- Rogers : articles 901 1.4 b) et 901 1.4 c)
- SaskTel : article 650.36 2
- TELUS : articles 235.2, 235.3A 4., 235.3A 10.a., 235.3A 10.c. et 235.A 10.d.

118. Par souci de clarté, les ententes existantes et les arbitrages d'offre finale restent en vigueur. Les entreprises régionales de services sans fil peuvent demander à négocier une modification ou une entente distincte pour répondre aux marchés des services aux entreprises et IdO (à moins que l'entente existante ne prévoit déjà un tel accès). Les parties peuvent également choisir d'attendre l'expiration de leurs ententes actuelles avant de renégocier. Au bout du compte, bien que les titulaires doivent supprimer les restrictions existantes de leurs tarifs, il revient aux entreprises régionales de services sans fil de demander l'accès à ce service si elles souhaitent desservir ces marchés, et ce, au moment de leur choix.

Autres questions

119. Dans leurs mémoires, certaines parties ont soulevé des questions qui dépassent le cadre de la présente instance. Le Conseil ne se prononce pas sur ces questions dans la présente décision. En outre, le Conseil n'ajoute pas au dossier de la présente instance les mémoires hors processus reçus¹⁰.

Instructions de 2023

120. Les Instructions de 2023 obligent le Conseil à examiner, entre autres, de quelle manière ses décisions peuvent promouvoir la concurrence, l'abordabilité, les intérêts des consommateurs et l'innovation. Plus précisément, pour favoriser une concurrence dans le marché des services sans fil mobiles suffisante pour protéger les intérêts des utilisateurs, le Conseil doit surveiller et évaluer l'efficacité de son approche du service d'accès de gros obligatoire pour les ERMV.

121. Le Conseil estime que l'inclusion des services aux entreprises et IdO dans le cadre d'accès pour les ERMV serait cohérente avec les Instructions de 2023, car elle favoriserait, comme indiqué précédemment dans la présente décision, la concurrence dans des segments de marché supplémentaires et l'investissement. Dans d'autres

¹⁰ Iristel, la PSBN, Sogetel, Transatel et Vidéotron ont proposé des changements fondamentaux au cadre d'accès de gros pour les ERMV ou soulevé des enjeux qui ne sont pas liés aux questions spécifiques présentées dans l'avis de consultation de télécom 2023-48. De plus, TELUS, le service de police de Toronto et Vidéotron ont déposé des mémoires hors processus que le Conseil a décidé de ne pas tenir compte dans la présente instance.

marchés, le Conseil a constaté qu'une concurrence accrue se traduit par une baisse des prix pour les consommateurs.

122. Le Conseil doit également surveiller et évaluer l'efficacité de son approche. Le Conseil estime que le cadre d'accès de gros pour les ERMV sera plus efficace s'il inclut les services aux entreprises et IdO. Cela permettra de réduire les obstacles à l'entrée et à l'expansion, d'accroître la possibilité des entreprises régionales de services sans fil de produire des analyses de rentabilité fortes pour entrer dans les marchés et de rendre l'entrée dans le marché plus durable. Une concurrence durable contribuera à favoriser l'accessibilité et la baisse des prix, ce qui profitera en fin de compte à la population canadienne. En outre, cette expansion progressive à des marchés supplémentaires est une mesure efficace et proportionnée qui repose sur des preuves solides et récentes du marché déposées dans le cadre de la présente instance.
123. Compte tenu de tout ce qui précède, le Conseil conclut que l'inclusion des marchés des services aux entreprises et IdO dans le cadre de l'accès de gros pour les ERMV serait compatible avec les Instructions de 2023, notamment les alinéas 2a), 2b) et 2e) et les articles 3, 4, 6, 14 et 15.

Secrétaire général

Documents connexes

- *Appel aux observations – Tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels dotés d'installations – Examen de l'inclusion de segments supplémentaires du marché des services de détail*, Avis de consultation de télécom CRTC 2023-48, 1er mars 2023; modifié par l'Avis de consultation de télécom CRTC 2023-48-1, 17 avril 2023
- *Tarifs d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels dotés d'installations – Conclusions du Conseil concernant les modalités proposées*, Décision de télécom CRTC 2022-288, 19 octobre 2022; modifiée par la Décision de télécom CRTC 2022-288-1, 31 octobre 2022
- *Examen des services sans fil mobiles*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2021-130, 15 avril 2021
- *Cadre de réglementation régissant les services sans fil mobiles de gros*, Politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177, 5 mai 2015
- *Examen du cadre de réglementation*, Décision de télécom CRTC 94-19, 16 septembre 1994