

Le CRTC se prononce en faveur de Québecor dans le différend entre Rogers sur les tarifs d'accès des ERMV

Ashee Pamma :



Lundi, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a décidé que les tarifs proposés par Québecor pour accéder au réseau de Rogers étaient plus équitables que ce que Rogers avait proposé et a ordonné aux deux entreprises de télécommunications de conclure une entente d'accès MVNO (opérateur de réseau mobile virtuel) conforme à l'offre de Québecor.

« La décision d'aujourd'hui est un autre pas en avant pour faciliter un plus grand choix de services de téléphonie cellulaire tout en assurant des investissements dans des réseaux de haute qualité », a déclaré la présidente du CRTC, Vicky Eatrides, [dans un communiqué](#).

« Nous continuerons d'agir rapidement pour offrir une certitude aux entreprises et permettre une plus grande concurrence pour les Canadiens. »

Le CRTC a [établi une politique initiale en 2021](#), permettant aux fournisseurs régionaux de téléphonie cellulaire de se faire concurrence en tant qu'ERMV partout au Canada.

En vertu de cette politique, les grandes compagnies de téléphonie cellulaire doivent partager leurs réseaux avec des concurrents qui sont en mesure de desservir des régions que les entreprises titulaires (Bell, Rogers, Sasktel et Telus) n'exploitent pas.

Le Conseil a ensuite établi, plus tôt cette année, [que les fournisseurs régionaux auront jusqu'au 7 août](#) pour négocier des ententes d'accès aux ERMV avec les entreprises titulaires.

S'ils ne parviennent pas à s'entendre, ils peuvent demander au CRTC de fixer le tarif au moyen d'un processus connu sous le nom d'arbitrage de l'offre finale (AFO), dans le cadre duquel chaque entreprise soumet son tarif proposé.

Rogers et Québecor ont présenté une demande d'AOF au CRTC en avril, car elles n'avaient pas réussi à s'entendre sur les tarifs voix et données.

Dans le cadre de la vente de Freedom Mobile à Québecor, les parties se sont déjà entendues sur le service MVNO de gros, ainsi que sur les tarifs de messagerie texte.

Peu de temps après avoir accepté la demande d'AOF des parties, le CRTC a indiqué qu'elles avaient depuis conclu une entente sur les tarifs de la voix, ne laissant que les tarifs pour les données à résoudre.

Pour déterminer quelle entreprise avait la meilleure offre, le CRTC a examiné l'abordabilité des tarifs, s'ils ont renforcé la concurrence et, troisièmement, si les tarifs favorisaient une plus grande dépendance à l'égard des forces du marché.

Le CRTC a statué : « L'une ou l'autre offre pourrait contribuer à rendre les services de télécommunication plus abordables.

Toutefois, l'offre de Québecor lui permettra d'être plus concurrentielle dans le marché de détail d'aujourd'hui et lui permettra de répondre efficacement aux offres concurrentielles des grands exploitants titulaires dans le marché de détail en évolution au cours de la courte période de son entente avec Rogers. »

Elle a ajouté que les tarifs de Québecor « maintiennent la capacité et les incitatifs pour les deux parties d'investir tout en lui permettant de prendre de l'expansion dans de nouvelles régions géographiques et en lui accordant une plus grande flexibilité en matière de tarification afin de mieux discipliner les tarifs dans le marché de détail au profit de tous les utilisateurs finaux ».

Le CRTC a également déterminé que le fait de se ranger du côté de Québecor n'aura aucune incidence sur la capacité ou l'incitation de Rogers à investir dans son réseau sans fil.

[Une lettre datée du 13 juillet affichée sur le site Web du CRTC](#) indique que Québecor a également demandé à Bell un AOF sur les tarifs d'accès des ERMV, ce que le Conseil a accepté.



[Ashee Pamma](#)

Ashee est rédactrice pour ITWC.

Elle a obtenu son diplôme en communication et en études des médias à l'Université Carleton à Ottawa.

Elle espère devenir chroniqueuse après d'autres études en journalisme.

Vous pouvez lui envoyer un courriel à apamma@itwc.ca

Recherche et mise en page:

Michel Cloutier

CIVBDL

20230727

"C'est ensemble qu'on avance"