



Les failles dans la politique sur les services sans fil nuisent au Canada et aux Canadiens

Juillet 2013

Bell

Sommaire

- Nous sommes en faveur d'une concurrence sur un pied d'égalité dans les services sans fil
- Les prix du sans-fil sont plus bas au Canada qu'aux États-Unis
- Les règles du gouvernement visant à soutenir les petites entreprises en démarrage sont appropriées... mais une conséquence non désirable est que des géants américains comme Verizon peuvent exploiter trois failles qui limitent la compétitivité canadienne :
 1. Accès privilégié au meilleur spectre canadien à un coût inférieur
 2. Droit d'accéder aux réseaux bâtis par les fournisseurs canadiens
 3. Capacité d'acquérir des fournisseurs sans fil au Canada, alors que les entreprises canadiennes ne le peuvent pas
- Verizon Wireless n'a pas besoin de cadeaux du gouvernement – elle a quatre fois la taille de Bell, Rogers et TELUS combinées
- Pas de réciprocité : les Canadiens n'obtiennent pas les mêmes avantages aux États-Unis
- Besoin urgent de combler les failles des politiques avant que des torts irréparables soient causés

L'exploitation de ces failles par Verizon se traduira par un marché canadien non concurrentiel dans les services sans fil

Fait : les prix du sans-fil au Canada sont inférieurs à ceux des États-Unis



Comparaison entre les prix actuels des services sans fil

Rapport de Wall Communications au CRTC – Juillet 2013

Faible utilisation	Les Canadiens paient 6 % de moins
Utilisation moyenne	Les Canadiens paient 40 % de moins
Utilisation élevée	Les Canadiens paient 35 % de moins

Perspectives des communications de l'OCDE 2013 – Juillet 2013

Le Canada a des prix inférieurs pour le sans-fil dans **14 de 21 paniers de prix** comparativement aux États-Unis

Des recherches indépendantes montrent que les consommateurs du Canada paient moins que les Américains pour les services sans fil

Le Canada est déjà un chef de file mondial dans les services sans fil

Concurrence

Nombreux fournisseurs nationaux et régionaux



Réseaux

Les fournisseurs sans fil ont investi plus de 22 G\$ au cours des dix dernières années



Accessible à 99 % des Canadiens



Accessible à 75 % en 2013

« Le Canada a une couverture 4G LTE cumulative plus élevée que celle des États-Unis. »

Banque Scotia, mars 2013

Emplois et R et D

Industrie du sans-fil :

- Soutient 280 000 emplois¹
- Moteur clé de l'économie numérique du Canada
- Parmi les plus grands investisseurs en R et D au pays² :

<u>Entreprise (rang)</u>	<u>M\$</u>
Bell (n° 3)	569 \$
TELUS (n° 12)	183 \$
Rogers (n° 21)	109 \$

¹ Nordicity, 24 mai 2013

² Research Infosource Inc., 2012

Le marché du sans-fil canadien est un remarquable succès, surtout si l'on tient compte de notre vaste territoire et de notre faible densité de population

Spectre de 700 MHz : le plus précieux jamais mis aux enchères

1. Spectre le plus évolué technologiquement et le plus apte à accroître la productivité jamais mis aux enchères au Canada
2. Meilleur spectre pour acheminer les données et la vidéo
3. Excellent pour les régions rurales – plus grandes distances franchies, moins de tours cellulaires
4. Excellent pour les régions urbaines – pénètre dans les immeubles plus facilement
5. Le meilleur spectre aussi bien pour les consommateurs que pour les entreprises
6. Le spectre de 700 MHz est essentiel pour offrir les meilleurs services (p. ex. LTE de prochaine génération) à la fois en milieu rural et en milieu urbain

Les États-Unis ont mis ce spectre aux enchères en 2008 sans aucune restriction imposée aux entreprises titulaires américaines

Première faille : enchères du spectre

Verizon peut acheter 2 fois plus de spectre qu'un titulaire canadien

Seulement 4 blocs de spectre de premier ordre sont aux enchères

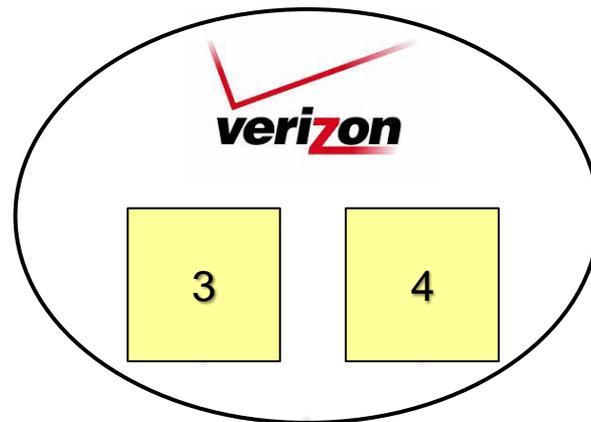
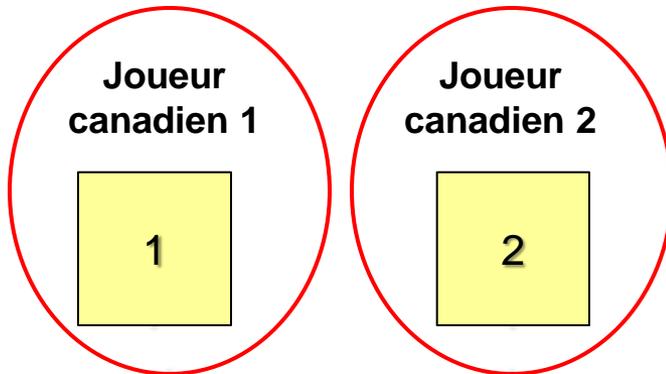


Les titulaires canadiens n'ont le droit d'acheter qu'un bloc de premier ordre chacun



Verizon a la possibilité d'acheter deux blocs de premier ordre

L'une de ces entreprises canadiennes pourrait être exclue...



Il est injuste que Verizon puisse acheter deux blocs de spectre de premier ordre, subventionnés par les contribuables canadiens, alors que les entreprises canadiennes ne peuvent en acheter qu'un seul

Deuxième faille : exigence de déployer des réseaux

Verizon ne devrait pas avoir de laissez-passer pour accéder aux réseaux bâtis au Canada



- Les règles sur l'accès aux réseaux, conçues pour aider de nouveaux venus disposant de peu de capitaux, ne conviennent pas à de grandes entreprises américaines
- Avec un budget d'immobilisations 14 fois supérieur à celui de Bell, Verizon peut se permettre de bâtir son propre réseau
- L'accès consenti permet à Verizon de disposer d'une couverture nationale immédiate, en exploitant des réseaux que les titulaires ont pris 30 ans à bâtir et 20 ans à rentabiliser
- Le gouvernement décourage la concurrence fondée sur les installations, ainsi que les investissements et l'innovation – contrairement aux objectifs énoncés de ses politiques

Notre réseau est notre produit – le gouvernement n'aurait pas obligé Canadian Tire à aider Walmart à entrer au Canada en lui donnant des emplacements et des produits de choix

Troisième faille : l'acquisition de fournisseurs canadiens réservée aux Américains

Les nouveaux venus canadiens se vendraient sous la valeur du marché



- Les nouveaux fournisseurs sans fil canadiens cherchent des acquéreurs
- La politique actuelle empêche les titulaires d'acquérir des nouveaux venus pendant 5 ans – le moratoire expire en 2014
- La politique visait à prévenir la spéculation sur le spectre, et non à nuire aux actionnaires des nouveaux venus qui investissent du capital de risque – mais cela s'est produit
- L'intervention est non justifiée et non nécessaire, car le Bureau de la concurrence a la compétence pour approuver ou refuser les fusions
- La politique nuit à la stabilité du marché, fausse les évaluations et réduit les incitations à investir

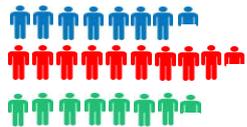
Les règles ont placé Bell, Rogers et TELUS dans une position non concurrentielle – avec l'interdiction d'acquérir des nouveaux venus canadiens tandis que les fournisseurs américains peuvent les obtenir à des prix réduits

Verizon n'a pas besoin d'avantages

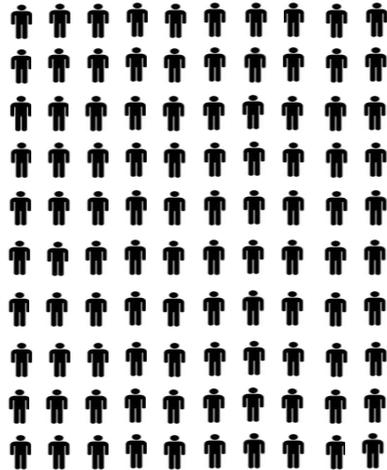
Abonnés du sans-fil T1 2013

Entreprises
titulaires
canadiennes

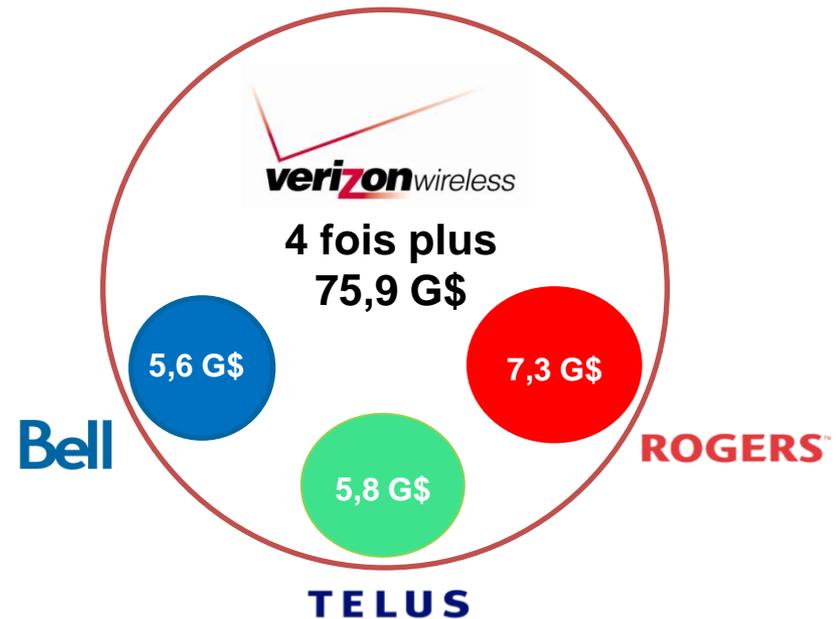
24,8 millions



100 millions



Revenus du sans-fil 2012



Bell est prête à concurrencer n'importe qui, mais les règles ne devraient pas être biaisées en faveur d'une gigantesque entreprise américaine

Même Verizon convient que l'égalité des règles est essentielle

Sur un pied d'égalité

« Je suis préoccupé par [l'enchère de spectre potentielle]. Je crois que l'industrie devrait s'inquiéter du fait de **choisir des gagnants et des perdants** dans un tel processus. Nous avons fait connaître clairement, de façon responsable, notre opinion à tout le monde à Washington sur l'importance de **règles égales pour tous**. »

Dan Mead, président et chef de la direction de Verizon Wireless,
Jefferies Global Technology, Media and Telecom Conference
8 mai 2013

Pas de traitement spécial

« La **demande de traitement spécial** de T-Mobile et de Sprint et la protection contre des soumissions concurrentes doivent être considérées à la lumière de leur capacité financière d'offrir de robustes soumissions pour le spectre. **Ce ne sont pas de petits commerçants du coin insuffisamment financés et raffinés pour rivaliser pour l'obtention du spectre disponible**... Les deux entreprises ont clairement les moyens de faire de solides soumissions... »

Réplique de Verizon auprès du FCC
sur la « US Incentive Auction »
12 mars 2013, page 25

Pas de limites à la participation aux enchères

« **Permettre à toutes les parties intéressées de participer pleinement** aux enchères à venir, **sans limites à cette participation**, n'est pas seulement exigé par la loi, mais cela assurera que le spectre de 600 MHz est utilisé de façon optimale... »

Commentaires de Verizon auprès du FCC
sur la « US Incentive Auction »
25 janvier 2013, page 39

Pas de cadeaux de la réglementation

« **Mais il n'y a aucune raison pour que la Commission donne à certaines grandes entreprises un cadeau réglementaire... pour leur permettre d'acquérir du spectre... à un prix considérablement réduit** par rapport au prix qui serait autrement obtenu. »

Réplique de Verizon auprès du FCC
sur la « US Incentive Auction »
12 mars 2013, page 27

Pas de réciprocité : le Canada ne reçoit rien en retour

- Les relations commerciales internationales du Canada sont basées sur le principe de réciprocité avec des pays développés comme les États-Unis
- L'enchère américaine de 2008 visant ce même spectre ne prévoyait de règles spéciale pour aucun grand joueur, encore moins pour de nouveaux arrivants étrangers
- Les décisions du gouvernement relatives aux politiques ont déjà ébranlé la confiance de la communauté des investisseurs à l'égard de notre industrie

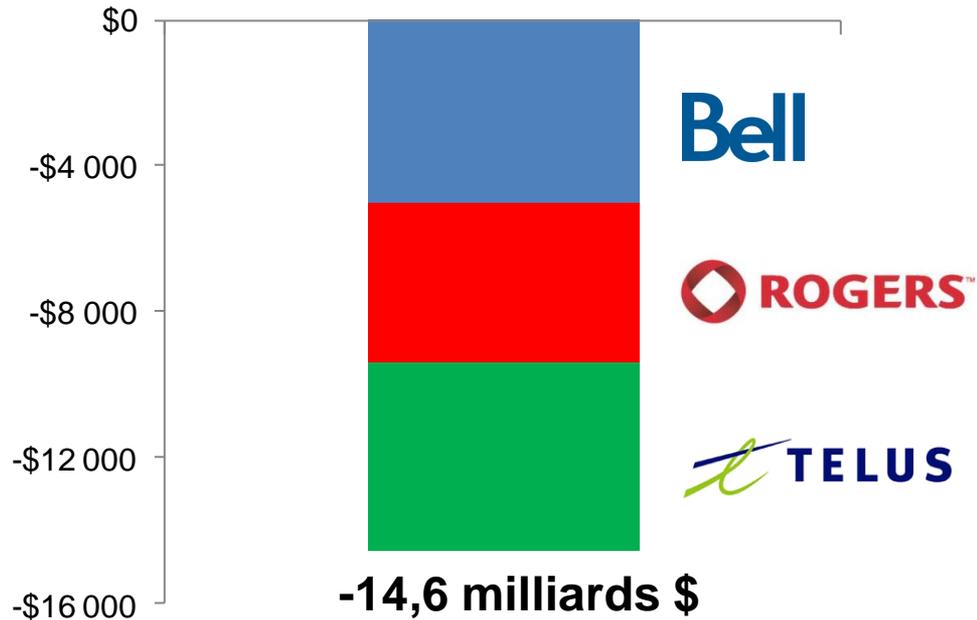
Peut-on imaginer Bell Canada obtenant un accès spécial à New York, à Chicago et à Los Angeles?

La politique du gouvernement a déjà eu un effet négatif

La valeur de Bell, de Rogers et de TELUS a diminué de plus de 14 milliards \$ en raison de l'incertitude du marché des services sans fil



Baisse de la capitalisation boursière (22 mai - 27 juin) (G\$)



La perte de valeur de plus de 14 milliards \$ est équivalente à la capitalisation boursière combinée de Tim Hortons et de Canadian Tire

Conséquences économiques indésirables de l'entrée de Verizon

Emplois canadiens à risque

« **Il en résultera d'importantes mises à pied** qui pourraient facilement annuler l'embauche que ferait Verizon, laquelle, outre une présence nécessaire aux points de vente, devrait pouvoir gérer au départ beaucoup de fonctions (marketing, facturation) à partir des États-Unis. »

Adam Shine, Banque Nationale
26 juin 2013

Régions rurales laissées de côté

« Nous nous demandons si Verizon, contrairement aux entreprises titulaires nationales du Canada, a **une stratégie pour les services large bande sans fil dans les marchés ruraux**, un aspect politique clé pour l'actuel gouvernement conservateur. »

Dvai Ghose, Canaccord Genuity
2 juillet 2013

Services de qualité inférieure

« Attention à ce que vous souhaitez. Les conséquences pourraient être très différentes des attentes : nous aurons des bas prix, mais **nous aurons aussi des réseaux ne pouvant soutenir adéquatement les futures générations d'appareils et de services mobiles.** »

Dr. Jeffrey Church et Andrew Wilkins,
Université de Calgary, The Globe and Mail
8 juillet 2013

Les prix ne baisseront pas

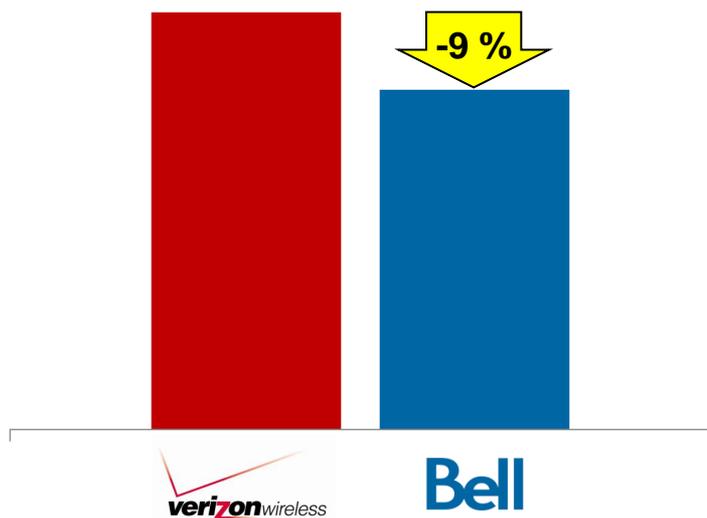
« Soyons clairs... **Verizon est peu susceptible d'agir comme un perturbateur des prix.** »

Greg MacDonald, Macquarie Capital Markets
27 juin 2013

Ne pas s'attendre à des prix plus bas de Verizon

Les forfaits de téléphones intelligents de Bell sont moins chers que ceux de Verizon

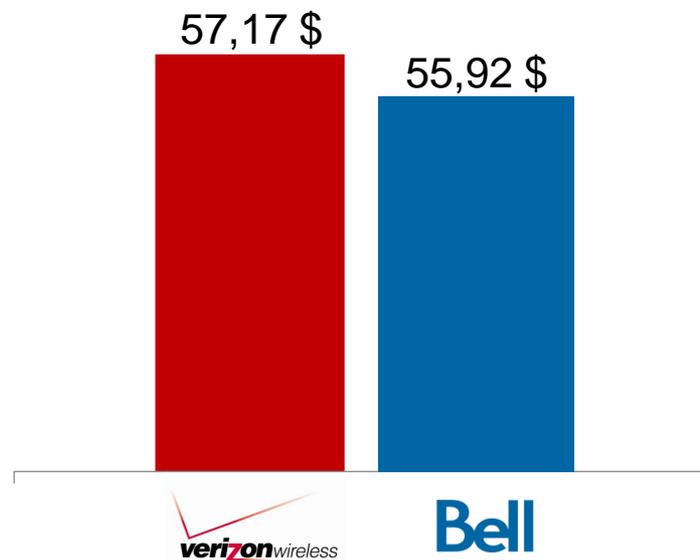
\$ CA / mois



Minutes locales illimitées et messagerie texte, messagerie vocale, appels n'importe où au Canada et 1 Go de données, 19 juillet 2013

Les factures mensuelles moyennes des clients de Bell sont inférieures

\$ CA / mois



T1 2013 : revenus moyens par client

Les factures mensuelles moyennes de Bell sont inférieures à celles de Verizon

Solution : Comblent les failles avant la date limite de dépôt pour les enchères, le 17 septembre

- Nous sommes en faveur d'une concurrence accrue dans le sans-fil, mais sur un pied d'égalité
- Les politiques du gouvernement ont été conçues pour aider les petites entreprises sans fil en démarrage... et elles devraient être maintenues si des entreprises de la taille de Verizon n'entrent pas sur le marché
- Mais si des joueurs comme Verizon entrent sur le marché, les failles doivent être comblées avant qu'un tort irréparable soit causé :
 1. Tous les fournisseurs sans fil devraient pouvoir soumissionner pour la même quantité de spectre
 - Si Verizon peut soumissionner pour 2 blocs de premier ordre, nous devrions pouvoir le faire nous aussi
 2. Les grands joueurs internationaux comme Verizon devraient être tenus de bâtir leurs propres réseaux dans l'ensemble du Canada
 3. Si un fournisseur sans fil canadien cherche un acheteur, les entreprises canadiennes devraient être autorisées elles aussi à soumissionner – pas seulement des entreprises américaines

Verizon n'a pas besoin et ne devrait pas bénéficier d'un traitement spécial au Canada – c'est profondément injuste pour les Canadiens