



Lettre ouverte à tous les Canadiens

Aujourd'hui, bien que ce ne soit pas dans son habitude, Bell Canada prend l'initiative de s'adresser à tous les Canadiens. Bell a vu le jour en 1880, soit peu de temps après la Confédération. En tant que plus ancienne entreprise de télécommunications au pays, nous voudrions nous assurer que les Canadiens sont bien informés de la situation critique qui pèse sur le secteur des communications sans fil, l'un des meilleurs au monde.

Verizon Communications, un géant des communications aux États-Unis, avec des revenus annuels de 120 milliards \$ et 100 millions de clients, envisage d'entrer sur le marché canadien. Une entreprise de cette taille n'a sûrement pas besoin d'un soutien financier de la part des Canadiens, ni de certains avantages sur le plan réglementaire par rapport aux entreprises canadiennes. Pourtant, c'est exactement ce dont elle pourrait bénéficier en vertu de la nouvelle réglementation fédérale sur les services sans fil.

Pour Bell, tout concurrent est bienvenu, à condition que les règles soient équitables et justes pour tous. Les Canadiens veulent une concurrence équitable, et c'est également ce à quoi s'attend Bell, après avoir investi tant d'efforts pendant 133 ans pour offrir aux Canadiens des services de communication de classe mondiale.

Avantages fortuits pour les géants américains: comment en sommes-nous arrivés là ?

Le gouvernement fédéral a récemment joué un rôle actif dans la réglementation de l'industrie des services sans fil au pays, notamment en offrant divers avantages à de nouvelles petites entreprises. Grâce au soutien d'Ottawa, ces nouvelles entreprises se sont taillé une place sur un marché canadien des services sans fil soumis à une forte concurrence.

Cependant, le gouvernement fédéral a laissé par mégarde certaines failles dans la réglementation en matière de services sans fil, accordant ainsi aux grandes corporations américaines les mêmes avantages extraordinaires que ceux dont jouissent les petites entreprises qui démarrent. Et ce sont tous les Canadiens qui en font les frais.

Verizon a annoncé qu'elle étudie la possibilité de profiter de cette occasion unique. Selon nous, une entreprise américaine de cette envergure – quatre fois la taille de l'ensemble de l'industrie canadienne des services sans fil – n'a pas besoin d'une aide particulière du Canada. Il n'y a rien d'équitable dans une telle situation pour les Canadiens, et Ottawa se doit de combler les failles dans la réglementation.

Trois failles dans la réglementation

En vertu de la réglementation fédérale actuelle, Verizon pourrait profiter d'avantages qui étaient destinés à l'origine aux nouvelles entreprises canadiennes.

- 1. Verizon pourrait acheter deux fois plus de fréquences que les entreprises canadiennes, comme Bell,** lors d'une prochaine vente aux enchères du spectre sans fil – soit les ondes qui permettent la transmission de vos appels et de vos données.

Ces ondes représentent une ressource de nature publique, et la possibilité d'y accéder est cruciale pour vous donner un service sans fil de qualité mondiale. Lorsque le gouvernement fédéral organise une vente aux enchères de fréquences canadiennes à l'intention des entreprises de télécommunications, il en retire d'importants revenus, qui sont en fait des fonds publics. Il est contre-indiqué pour notre propre gouvernement de réserver une ressource publique spécialement pour une entreprise comme Verizon au détriment des entreprises canadiennes. En procédant de la sorte, le gouvernement verra ces revenus provenant des ventes aux enchères baisser considérablement, possiblement de plusieurs centaines de millions de dollars. Cette faille dans la réglementation permet ainsi aux entreprises américaines d'obtenir deux fois plus de nos ondes à un prix inférieur, il s'agit d'un avantage indu, payé par les Canadiens.

- 2. S'ils ne veulent pas financer et construire les réseaux, les entreprises américaines peuvent profiter de ceux des télécommunicateurs canadiens.**

En vertu de la réglementation existante, Verizon pourrait fournir des services sans fil en utilisant nos réseaux évolués – financés par les entreprises canadiennes et construits par des travailleurs canadiens. Selon les experts de l'industrie, une entreprise comme Verizon n'aurait pas besoin de construire son propre réseau à travers le Canada, d'investir dans les collectivités rurales canadiennes ou de soutenir le marché canadien de l'emploi, comme le font les entreprises canadiennes de services sans fil. Au lieu de cela, elle pourrait se concentrer sur quelques grands centres urbains, ce qui forcerait les télécommunicateurs canadiens à faire pareil s'ils veulent demeurer concurrentiels, entraînant éventuellement des pertes d'emplois et des coupes drastiques.

- 3. Verizon peut acquérir des entreprises canadiennes de plus petite taille, mais c'est impossible pour Bell et les autres entreprises de services sans fil canadiennes.**

Des entreprises américaines comme Verizon peuvent acquérir, à moindre coût, de nouvelles entreprises canadiennes de services sans fil, par exemple Wind Mobile et Mobicity, et bénéficient en plus de licences de spectre existantes déjà été subventionnées par les contribuables canadiens. Par contre, les télécommunicateurs canadiens, comme Bell, ne sont pas autorisés à acquérir de nouvelles entreprises canadiennes, même si ces dernières le souhaitent. De son côté, Verizon pourrait faire l'acquisition de ces nouvelles entreprises à un coût inférieur à celui du marché.

Qu'a obtenu Ottawa des États-Unis en échange de cet accès sans précédent au marché canadien? Rien. Il n'y a aucune réciprocité du côté américain pour les entreprises canadiennes. Pouvons-nous seulement imaginer des entreprises de services sans fil canadiennes à qui on accorderait un accès privilégié aux marchés de New York, Los Angeles ou Chicago?

Trois moyens efficaces de combler les failles

L'équipe Bell peut livrer concurrence à n'importe quelle autre entreprise si les règles du jeu sont équitables. Cependant, ce n'est pas du tout le cas, puisque les grandes entreprises américaines peuvent profiter des failles d'une réglementation destinée à soutenir les nouvelles entreprises canadiennes.

Voici ce que nous proposons pour combler ces failles:

- 1. Durant la vente aux enchères, les entreprises de services sans fil canadiennes devraient être en mesure d'acheter la même quantité d'ondes canadiennes que les fournisseurs américains.**
- 2. Les entreprises américaines qui désirent entrer sur le marché canadien devraient assurer le déploiement de leurs services sans fil partout au pays, comme c'est le cas pour les entreprises canadiennes.**
- 3. Si une petite entreprise canadienne de services sans fil cherche un acheteur, les télécommunicateurs canadiens devraient être autorisés à s'en porter acquéreur, tout comme les entreprises américaines.**

Les géants américains n'ont pas besoin d'une aide particulière du gouvernement du Canada, et les Canadiens ne devraient pas avoir à payer pour donner accès à leur marché.

Au lieu de cela, accordons les mêmes avantages aux entreprises canadiennes de communications, afin qu'elles soient sur un pied d'égalité avec leurs concurrentes.

Cordialement,

George Cope

Président et chef de la direction, Bell Canada et BCE

P.-S. – Pour en apprendre davantage sur cette situation, veuillez visiter bell.ca/franc-jeu.

Nous ne sommes pas les seuls à avoir des craintes.

« Pour quelles raisons le gouvernement fédéral voudrait-il créer un environnement politique qui favorise un géant américain des télécommunications en pénalisant délibérément les actionnaires des plus grands fournisseurs de services sans fil au Canada ? »

Terence Corcoran, Financial Post, 27 juin 2013

« La Commission n'a aucune raison d'accorder des faveurs réglementaires à certaines grandes sociétés... pour leur permettre d'acquérir du spectre... à un escompte significatif par rapport au prix qu'ils auraient eu à payer autrement. »

Verizon, Dépôt réglementaire à la FCC au sujet du processus de mise en vente aux enchères aux É.-U. 12 mars 2013

« En fait, un rapport commandé par le CRTC et publié la semaine dernière semblait en arriver à la même conclusion (soit que les prix des services sans fil ont considérablement baissé depuis 2008) – nous ne savons donc pas où Industrie Canada prend ses données selon lesquelles le marché n'est pas concurrentiel. Mais, il va de soi que le gouvernement ne laisserait pas quelques données l'empêcher d'utiliser un excellent moyen pour obtenir des votes, et c'est manifestement ce qu'il se passe ici. »

Bob Bek, Marchés mondiaux CIBC, 12 juillet 2013

« Le gouvernement a profité de la perception selon laquelle les prix au Canada sont plus élevés qu'à l'étranger comme d'une invitation à intervenir en faveur d'une baisse des prix. Mais cette perception est fautive et l'invitation illogique. »

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

« Les interventions tous azimuts du gouvernement fédéral sur le marché, en vue de faciliter l'arrivée d'un quatrième fournisseur, ont complètement faussé les règles afin de permettre à Verizon de tout balayer sur son passage. Un investisseur qui envisagerait sérieusement d'acheter des actions d'une entreprise canadienne de télécommunications ne pourrait qu'être effrayé. »

Sean Silcoff, The Globe and Mail, 27 juin 2013

« Cela se traduira par d'importantes mises à pied qui pourraient facilement annuler tous les emplois créés du côté de Verizon. Cette dernière, à part des ressources dans ses points de vente au détail, devrait traiter une grande partie de ses activités (marketing, facturation) à partir des États-Unis, du moins au début. »

Adam Shine, Financière Banque Nationale, 26 juin 2013

« En courtisant ainsi Verizon, c'est à se demander si Industrie Canada a vraiment songé aux conséquences indirectes pour un nouveau joueur comme Vidéotron. »

Dvai Ghose, Canaccord Genuity, 18 juillet 2013