

# **Rapport de surveillance du CRTC sur les télécommunications**

*État de la concurrence dans les  
marchés des télécommunications  
au Canada*

*Mise en place et accessibilité  
de l'infrastructure et des services  
de télécommunication de pointe*

Juillet 2006

Pour obtenir des exemplaires du présent document :

Centre de documentation  
Conseil de la radiodiffusion et des  
télécommunications canadiennes (CRTC)  
Les Terrasses de la Chaudière  
Édifice central  
1, promenade du Portage  
Gatineau (Québec)

Adresse postale :

CRTC  
Ottawa (Ontario)  
Canada  
K1A 0N2

Téléphone : 1 819-997-2429  
1 (877) 249-2782 (sans frais)  
ATS : 1 (877) 909-2782 (sans frais)

Cette publication est offerte par voie électronique : <http://www.crtc.gc.ca>

On peut obtenir cette publication sur demande en média substitut.

*This document is also available in English.*

N<sup>o</sup> de catalogue BC92-57/2006F  
ISBN # 0-662-71823-2

## **Remerciements**

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le Conseil) tient à remercier tous les fournisseurs de services qui ont participé à la collecte des données, car sans leur concours, le présent rapport n'aurait pu être rédigé. Le Conseil désire également souligner la contribution d'Industrie Canada, qui a participé à l'analyse relative au déploiement de la large bande dans les communautés rurales du pays, de même que la contribution de Statistique Canada, qui a compilé les diverses données économiques utilisées dans le rapport.

## *Sommaire*

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le Conseil) a publié, conformément au décret C.P. 2000-1053, 26 juin 2000, cinq rapports de surveillance annuels sur l'état de la concurrence dans les marchés canadiens des télécommunications, ainsi que sur la mise en place et l'accessibilité d'une infrastructure et de services de pointe en matière de télécommunications. Puisque ces rapports sont devenus un élément clé du plan de surveillance du Conseil et qu'ils étaient utilisés par tous les intervenants comme source d'information irremplaçable sur l'industrie canadienne des télécommunications, le Conseil, dans l'avis *Surveillance de l'industrie canadienne des télécommunications*, Avis public de télécom CRTC 2005-15, 18 octobre 2005, a annoncé qu'il poursuivrait ses activités de surveillance et continuerait de publier des rapports à cet égard. Voici le premier rapport de surveillance du Conseil sur l'état de la concurrence dans les marchés des télécommunications au Canada conformément à cet avis.

Dans la décision *Abstention de la réglementation des services locaux de détail*, Décision de télécom CRTC 2006-15, 6 avril 2006, le Conseil a établi un cadre relatif à l'abstention de la réglementation des services des entreprises de services locaux titulaires, qui offrira une plus grande certitude et permettra au Conseil de se prononcer plus rapidement sur les demandes d'abstention locale. À l'intérieur de ce cadre, le Conseil a défini 86 régions visées par l'abstention locale (RAL) pour lesquelles les statistiques de part de marché sont fournies à l'annexe 4. Le Conseil souhaite accorder une certaine souplesse en vue de refléter les différentes conditions géographiques et de marché. À cet égard, le Conseil, bien qu'il ait fourni des directives sur les RAL à l'extérieur des régions métropolitaines de recensement (RMR), est disposé à se prononcer sur les demandes d'abstention locale à l'extérieur des RMR, conformément au cadre pour l'abstention locale, qui définissent des RAL différentes de celles que le Conseil a établies.

### **Aperçu de l'industrie**

Les revenus des services de télécommunication totalisaient 34,5 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 1,2 milliard de dollars ou de 3,5 % comparativement à l'année précédente. La grande majorité de cette augmentation des revenus est directement attribuable aux services sans fil et Internet haute vitesse et, dans une moindre mesure, aux plus récents services de transmission de données comme Ethernet et les services fondés sur le protocole Internet (IP). Les services traditionnels comme les services interurbains, les services locaux à commutation de circuits et les services traditionnels de transmission de données tels que le X.25 et le MTA ont connu une baisse ou n'ont affiché aucune croissance des revenus en 2005.

La part des revenus de télécommunication totaux des concurrents, pour les services filaires et sans fil, a continué d'augmenter pour atteindre 35 % ou 12,2 milliards de dollars en 2005. La part de marché des concurrents incluait les activités hors territoire des compagnies de téléphones titulaires avec 11 %, les concurrents dotés d'installations avec 19 % et les revendeurs avec le 5 % restant.

Le développement et l'adoption de nouvelles technologies continuent de se répercuter sur l'industrie, non seulement par la baisse des coûts, mais aussi par l'introduction de nouveaux moyens de fournir les services de télécommunication. Cela a entraîné la prestation de services traditionnels par des fournisseurs de services non traditionnels, tels que les entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) par câble et les compagnies de services publics. Au cœur de ces changements, en 2005, le Canada a continué d'afficher non seulement un très haut taux de pénétration des services téléphoniques filaire et sans fil, soit 98,9 abonnés pour 100 ménages, mais aussi un très haut taux d'abonnement aux services Internet, soit 64 abonnés pour 100 ménages. De plus, 51 % de tous les ménages se sont abonnés au service Internet haute vitesse.

Les principales EDR par câble ont développé l'infrastructure de leur réseau de distribution et d'Internet et ont fait leur entrée dans le marché de la téléphonie locale de résidence. Ces compagnies sont les principaux fournisseurs de services Internet haute vitesse, puisqu'elles possédaient environ 54 % du nombre d'abonnés aux services Internet haute vitesse. En 2005, elles ont commencé à offrir le service téléphonique local, généralement au moyen d'un réseau géré qui utilise la téléphonie sur protocole Internet (service VoIP).

L'excédent brut d'exploitation (EBITDA) de l'industrie des télécommunications a augmenté, passant de 11,5 milliards de dollars à 12,4 milliards de dollars, une hausse de 0,9 milliard de dollars, soit de 8 %. Cette hausse est surtout attribuable aux fournisseurs de services sans fil, dont l'EBITDA est passé de 3,7 milliards de dollars en 2004 à 4,4 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 0,7 milliard de dollars, ou de 19 %.

Les dépenses en immobilisations sont passées de 5,7 milliards de dollars en 2004 à 5,6 milliards de dollars en 2005, une baisse de 0,1 milliard de dollars ou de 1,8 %. Celles des fournisseurs de services filaires sont passées de 4,6 milliards de dollars en 2004 à 4,5 milliards de dollars en 2005, une baisse de 0,1 milliard de dollars ou de 2 %. Les dépenses en immobilisations des fournisseurs de services sans fil sont restées presque inchangées à 1,1 milliard de dollars en 2005.

### **Services locaux et d'accès**

Le secteur des services locaux et d'accès représente maintenant le deuxième secteur du marché des télécommunications en importance, puisqu'il génère 28 % des revenus totaux de l'industrie. Les revenus et le nombre de lignes des services locaux ont augmenté légèrement pour s'établir à environ 9,8 milliards de dollars et 20,8 millions de lignes en 2005. Dans l'ensemble, les titulaires ont vu leur part de revenus de services locaux de détail diminuer, passant de 94 % en 2004 à 92 % en 2005, alors que leur part de lignes locales a diminué, passant de 94 % en 2004 à 90 % en 2005.

Dans le marché des services de résidence, les concurrents ont vu leur part des revenus passer de 3 % en 2004 à 5 % en 2005. La concurrence était concentrée surtout dans un nombre limité de RAL. C'est dans la RAL d'Halifax que la présence des concurrents,

exprimée en pourcentage de lignes, était la plus marquée, soit 35 %. Dans l'ensemble, les concurrents ont vu leur part des lignes de résidence dépasser 10 % dans 11 des RAL. Ces 11 RAL représentent 39 % de toutes les lignes de résidence.

Dans le marché des services d'affaires, les concurrents ont vu leur part des revenus passer de 12 % en 2004 à 14 % en 2005. C'est la RAL d'Edmonton qui a connu la plus forte présence de concurrents, exprimée en pourcentage de lignes, soit 24,5 %. Dans l'ensemble, les concurrents ont vu leur part des lignes d'affaires dépasser 10 % dans 31 des RAL. Ces 31 RAL représentent 68 % du total des lignes d'affaires.

Le développement et l'adoption de technologies ont permis aux EDR par câble d'utiliser leurs réseaux de câblodistribution pour offrir le service téléphonique. Les EDR par câble ne dépendent donc pas autant des composantes de réseau dégroupées fournies par les titulaires que d'autres nouveaux venus dans le marché local.

### **Interurbain**

Dans le marché de l'interurbain, les revenus ont continué de diminuer, passant de 5,6 milliards de dollars en 2004 à 5,1 milliards de dollars en 2005, une baisse de 0,5 milliard de dollars ou de 8,6 %. Toutefois, le nombre de minutes d'interurbain a continué de croître en 2005, augmentant de 10,1 % par rapport à l'année précédente. La part des revenus des titulaires au titre de l'interurbain a diminué, passant de 67 % en 2004 à 64 % en 2005.

Dans le marché des services de résidence, les concurrents détenaient 28 % des revenus au titre de l'interurbain, dont la grande majorité (82 %) était liée aux revendeurs. Dans le marché des services d'affaires, les concurrents détenaient 44 % des revenus dont 20 % étaient liés aux revendeurs.

### **Services Internet et à large bande**

Le marché des services Internet a maintenu une forte croissance et est resté concurrentiel. Il est demeuré parmi les marchés dont les revenus augmentent le plus rapidement au sein de l'industrie. Les revenus des services Internet sont passés de 4,2 milliards de dollars en 2004 à 4,5 milliards de dollars en 2005, ce qui représente une hausse de 0,3 milliard de dollars, soit de 8,8 %. Les compagnies de téléphone titulaires ont généré 43 % des revenus d'accès Internet de détail en 2005, alors que les EDR par câble en ont généré 42 % et que tous les autres concurrents, y compris les activités hors territoire des titulaires, en ont généré le 16 % restant. Les quatre principaux fournisseurs de services Internet (Bell Canada, TELUS Communications Company, Rogers Communications Inc. et Shaw Cablesystems Ltd.) et leurs entreprises affiliées ont généré à eux seuls 63 % des revenus d'Internet de détail en 2005.

Le déploiement de l'infrastructure à large bande a continué de progresser. Aujourd'hui, environ 92 % des ménages canadiens ont accès à des services à bande large. Quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) des ménages en milieu urbain peuvent accéder au service à large bande. D'autre part, 74 % des ménages en milieu rural peuvent accéder au service à large bande, comparativement à 68 % en 2004. En 2005, 64 % des ménages canadiens étaient abonnés à Internet. Encore plus de ménages étaient abonnés à Internet haute vitesse (51 %) qu'au service Internet par ligne commutée (13 %).

### **Services de données et de liaison spécialisée**

Dans le marché des services de données et de liaison spécialisée, les revenus totaux sont passés de 4,4 milliards de dollars en 2004 à 4,1 milliards de dollars en 2005, soit une baisse de 0,3 milliard de dollars, ou de 7,2 %. Les revenus des services de données ont diminué, passant de 2,3 milliards de dollars en 2004 à 2,2 milliards de dollars en 2005, une baisse de 0,1 milliard de dollars, soit de 4,1 %, et les revenus des services de liaison spécialisée sont passés de 2,1 milliards de dollars en 2004 à 1,9 milliard de dollars en 2005, soit une baisse de 0,2 milliard de dollars, ou de 10,7 %.

Les concurrents, y compris les activités hors territoire des titulaires, ont vu leur part du marché des services des données et de liaison spécialisée passer de 27 % en 2004 à 31 % en 2005. Une tarification agressive et la baisse de la demande ont été les principaux facteurs du déclin des revenus des services de liaison spécialisée. L'industrie continue de profiter de la croissance des revenus provenant des nouveaux services de données qui répondent aux besoins des clients en matière de vitesse accrue, de fonctionnalité et de rentabilité. Ces services représentent aujourd'hui presque 50 % des revenus des services de protocoles de données. Ces nouveaux services de données, comme Ethernet et le réseau privé virtuel fondé sur l'IP, dont les revenus connexes ont augmenté respectivement de 4 % et de 52 %, pourraient expliquer en partie la diminution de la demande pour les services de liaison spécialisée et les services de données traditionnels comme le X.25.

### **Services sans fil**

Le marché des services sans fil a maintenu une forte croissance et est demeuré concurrentiel en 2005. Les revenus des services sans fil sont passés de 9,5 milliards de dollars en 2004 à 11,0 milliards de dollars en 2005, soit une hausse de 1,5 milliard de dollars, ou de 16,2 %. Cette forte croissance a fait du marché des services sans fil le plus gros secteur du marché des télécommunications, représentant effectivement 32 % des revenus de l'industrie. Le nombre d'abonnés au service sans fil est passé de 15,0 millions en 2004 à 17,0 millions en 2005, soit une hausse de 2,0 millions d'abonnés, ou de 13,3 %. Trois grands fournisseurs de services sans fil se partagent plus de 90 % de ce marché, mais aucun d'entre eux ne domine en termes des revenus ou du nombre d'abonnés. Les revenus mensuels moyens par abonné sont passés de 48 \$ en 2001 à 53 \$ en 2005.

## Table des matières

1.0	Introduction.....	1
1.1	Raison d'être du rapport .....	1
1.2	Collecte des données et aperçu du rapport.....	2
2.0	Aperçu de la réglementation et de l'incidence de la concurrence sur l'accès au RTPC .....	4
2.1	Régime réglementaire de surveillance des marchés des télécommunications au Canada.....	4
2.2	Le Conseil et la concurrence.....	4
2.3	Accès au RTPC .....	7
3.0	Aperçu de l'industrie des services de télécommunication.....	11
3.1	Fournisseurs de services au sein du marché .....	11
3.2	Évolution de l'industrie .....	17
4.0	État de la concurrence .....	19
4.1	Examen financier des marchés.....	19
4.2	Services locaux et d'accès .....	29
4.3	Interurbain.....	44
4.4	Services Internet et disponibilité de la large bande.....	54
4.5	Services de transmission de données et de liaison spécialisée.....	74
4.6	Services sans fil .....	86
Annexe 1	Méthodologie et analyse de la collecte des données	
Annexe 2	Classification des fournisseurs de services canadiens de télécommunication	
Annexe 3	Sommaire des marchés de télécommunication canadiens assujettis aux décisions du Conseil en matière d'abstention	
Annexe 4	Part de marché local par région visée par l'abstention locale – Marchés des services de résidence et d'affaires	
Annexe 5	Moyens prometteurs pour accélérer le déploiement de la large bande	



## Liste des tableaux

Tableau 2.3.1	Taux de pénétration au Canada – Abonnés des services filaires et sans fil	7
Tableau 2.3.2	Plans d'amélioration du service – État	9
Tableau 3.1.1	Revenus totaux générés par les services de télécommunication selon le type de fournisseur de services	15
Tableau 3.1.2	Part des revenus dans le marché des télécommunications filaires selon le type de fournisseur de services	16
Tableau 4.1.1	Total des revenus des services de télécommunication	20
Tableau 4.1.2	Revenus des services de télécommunication par secteur de marché	21
Tableau 4.1.3	EBITDA par type de fournisseur	23
Tableau 4.1.4	Dépenses en immobilisations par type de fournisseur	24
Tableau 4.1.5	Paievements interentreprises par dollar de revenus par secteur du marché filaire	27
Tableau 4.2.1	Total des revenus et des lignes des services locaux et d'accès	30
Tableau 4.2.2	Revenus des services locaux et d'accès par segment de marché	34
Tableau 4.2.3	Lignes locales par segment de marché	34
Tableau 4.2.4	Total des revenus et des lignes de détail	34
Tableau 4.2.5	Part des titulaires du marché des services locaux, par province	35
Tableau 4.2.6	Revenus du service local de résidence	37
Tableau 4.2.7	Lignes locales de résidence	38
Tableau 4.2.8	Revenus du service local d'affaires	39
Tableau 4.2.9	Lignes du service local d'affaires	39
Tableau 4.2.10	Revenus du service local de gros par principale composante	41
Tableau 4.2.11	Revenus des services locaux de gros	43
Tableau 4.2.12	Lignes locales de gros	43
Tableau 4.3.1	Total des revenus et des minutes de l'interurbain	45
Tableau 4.3.2	Revenus de l'interurbain par segment du marché	47
Tableau 4.3.3	Part des revenus des compagnies de téléphone titulaires dans le marché de détail de l'interurbain, par région	49
Tableau 4.3.4	Revenus d'interurbain de résidence	49
Tableau 4.3.5	Minutes d'interurbain de résidence	49
Tableau 4.3.6	Revenus de l'interurbain d'affaires	50
Tableau 4.3.7	Minutes de l'interurbain d'affaires	51
Tableau 4.3.8	Revenus de l'interurbain de gros	53
Tableau 4.4.1	Revenus des services Internet	56
Tableau 4.4.2	Revenus des services d'accès Internet de résidence et d'affaires	59
Tableau 4.4.3	Revenus des services d'accès Internet par type de fournisseur	60
Tableau 4.4.4	Revenus d'Internet de détail provenant des quatre principales compagnies	60
Tableau 4.4.5	Revenus des services d'accès Internet de résidence par type de fournisseur	61
Tableau 4.4.6	Revenus des services d'accès Internet d'affaires par type de fournisseur	62
Tableau 4.4.7	Revenus des services d'accès Internet de résidence et part de marché par technologie d'accès	64
Tableau 4.4.8	Revenus des services d'accès Internet d'affaires et part de marché par technologie d'accès	65
Tableau 4.4.9	Abonnés du service Internet de résidence par type de fournisseur	67
Tableau 4.5.1	Revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée	75
Tableau 4.5.2	Revenus des services de protocoles de données et autres	78
Tableau 4.5.3	Revenus des services de protocoles de données de détail et de gros par catégorie de services	80
Tableau 4.5.4	Part des revenus par catégorie dans le marché des services de protocoles de données	82
Tableau 4.5.5	Revenus des services de liaison spécialisée de détail et de gros par catégorie de services	83
Tableau 4.5.6	Part des revenus des marchés courte distance et longue distance – Services de liaison spécialisée	84
Tableau 4.6.1	Revenus des services sans fil et de téléappel et nombre d'abonnés	87
Tableau 4.6.2	Composantes des revenus des services sans fil et de téléappel	90
Tableau 4.6.3	Part des abonnés dans le marché des services sans fil par province en 2005	94
Tableau 4.6.4	Taux de roulement mensuel moyen	94
Tableau A.5.1	Résumé des initiatives de déploiement et des investissements de la large bande des gouvernements provinciaux	
Tableau A.5.2	Résumé des initiatives de déploiement et des investissements de la large bande	

## Liste des diagrammes

Diagramme 2.3.1	IPST c. IPC	10
Diagramme 3.1.1	Part de l'ensemble des revenus de télécommunication selon le type de fournisseur de services	13
Diagramme 3.1.2	Répartition des revenus de télécommunication et nombre de fournisseurs de services selon le type de fournisseur de services	14
Diagramme 3.1.3	Répartition des revenus totaux des services filaires d'affaires selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur	16
Diagramme 3.2.1	Abonnements aux services EDR et Internet haute vitesse et disponibilité de ces services en pourcentage du nombre de ménages canadiens	17
Diagramme 4.1.1	Taux de croissance des revenus annuels des services filaires et sans fil	20
Diagramme 4.1.2	Répartition des revenus des services de télécommunication par secteur de marché	22
Diagramme 4.1.3	Revenus mensuels moyens par ligne/abonné	22
Diagramme 4.1.4	Comparaison de l'EBITDA par type de fournisseur	24
Diagramme 4.1.5	Dépenses en immobilisations par type de fournisseur	25
Diagramme 4.1.6	Dépenses en immobilisations en pourcentage des revenus	26
Diagramme 4.1.7	L'EBITDA du secteur filaire c. les dépenses en immobilisations du secteur filaire	27
Diagramme 4.2.1	Part de marché des concurrents (lignes locales) dans les RAL plus concurrentes	36
Diagramme 4.2.2	Revenus du service local de résidence par composante	37
Diagramme 4.2.3	Répartition des revenus du service local d'affaires selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur	40
Diagramme 4.2.4	Nombre de lignes locales de détail des concurrents par type d'installations	42
Diagramme 4.2.5	Lignes locales de résidence et d'affaires des concurrents par type d'installations	42
Diagramme 4.3.1	Part des revenus totaux de l'interurbain par type de fournisseur	46
Diagramme 4.3.2	RMPM de résidence et d'affaires	48
Diagramme 4.3.3	Part des revenus dans le marché de l'interurbain de détail par type de fournisseur	48
Diagramme 4.3.4	Part des revenus dans le marché de l'interurbain de résidence par type de fournisseur	50
Diagramme 4.3.5	Part des revenus dans le marché de l'interurbain d'affaires par type de fournisseur	51
Diagramme 4.3.6	Répartition des revenus de l'interurbain d'affaires selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur	52
Diagramme 4.3.7	Part des revenus dans le marché de l'interurbain de gros par type de fournisseur	53
Diagramme 4.4.1	Part de revenus des services d'accès Internet de résidence et d'affaires par type de fournisseur	62
Diagramme 4.4.2	Accès Internet de résidence par technologie d'accès	68
Diagramme 4.4.3	Disponibilité de la large bande	70
Diagramme 4.4.4	Disponibilité de la large bande – Zones urbaines c. zones rurales	71
Diagramme 4.4.5	Disponibilité de la large bande par rapport au nombre d'abonnés	72
Diagramme 4.4.6	Accès à la large bande dans les pays de l'OCDE par 100 habitants	73
Diagramme 4.5.1	Part des revenus dans le marché des services de transmission de données et de liaison spécialisée par type de fournisseur	77
Diagramme 4.5.2	Revenus des services de données et de liaison spécialisée selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur	77
Diagramme 4.5.3	Part des revenus dans le marché des services de données par type de fournisseur	78
Diagramme 4.5.4	Services de protocoles de données – Répartition des revenus par catégorie de services	81
Diagramme 4.5.5	Part des revenus dans le marché des services de liaison spécialisée par type de fournisseur	83
Diagramme 4.5.6	Part des revenus des services de liaison spécialisée détenue par les concurrents – Services courte distance et longue distance	85
Diagramme 4.6.1	Revenus des services sans fil, abonnés et revenus par abonné	89
Diagramme 4.6.2	Taux de croissance des revenus et du nombre d'abonnés du sans-fil	90
Diagramme 4.6.3	Revenus des services sans fil et de téléappel par principale composante	91
Diagramme 4.6.4	Pourcentage d'abonnés aux services prépayés et postpayés	92
Diagramme 4.6.5	Part de marché des abonnés des fournisseurs de services sans fil	93
Diagramme 4.6.6	Part des revenus des fournisseurs dans le marché des services sans fil	93
Diagramme A.5.1	Collectivités avec et sans accès à la large bande	

## Carte

Présence de fournisseurs de services sans fil dotés d'installations		96
---	--	----

## 1.0 Introduction

### 1.1 Raison d'être du rapport

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le Conseil) a publié son premier rapport de surveillance en 2001 conformément au décret C.P. 2000-1053, 26 juin 2000. Le Conseil devait présenter chaque année à la gouverneure en conseil, et ce, pendant cinq ans à partir de 2001, un rapport sur l'état de la concurrence dans les marchés canadiens des télécommunications ainsi que sur la mise en place et l'accessibilité des services et des installations à large bande partout au pays (rapport de surveillance à la gouverneure en conseil)<sup>1</sup>.

Le Conseil a jugé ces rapports utiles à la réalisation de son mandat conformément à la *Loi sur les télécommunications* (la Loi). Il a également conclu que ces publications sont devenues une source d'information inestimable sur l'industrie canadienne des télécommunications et qu'elles constituent, pour les intervenants et lui-même, un outil efficace pour établir dans quelle mesure les cadres réglementaires et les décisions du Conseil remplissent les objectifs de la politique canadienne en matière de télécommunications, tels qu'énoncés à l'article 7 de la Loi.

Dans l'avis *Surveillance de l'industrie canadienne des télécommunications*, Avis public de télécom CRTC 2005-15, 18 octobre 2005 (l'avis 2005-15), le Conseil a annoncé qu'il continuerait de publier chaque année des rapports de surveillance et de recueillir de l'information sur les marchés des télécommunications au Canada, selon les procédures énoncées dans les circulaires de télécom 2003-1<sup>2</sup> et 2005-4<sup>3</sup>. Le présent rapport est le premier à paraître depuis la publication de l'avis 2005-15.

Le processus de collecte de données permet au Conseil de surveiller : a) l'état de la concurrence; b) l'incidence du marché sur les services aux clients de résidence et d'affaires; et c) dans quelle mesure les fournisseurs de services respectent les exigences de la réglementation.

Le Conseil est en grande partie responsable de la mise en œuvre de la Loi qui est entrée en vigueur en 1993. Certains objectifs énoncés à l'article 7 de la Loi sont directement ou indirectement liés à la notion que la concurrence sert l'intérêt public. Par exemple, l'alinéa 7f) de la Loi prévoit clairement que la politique canadienne en matière de télécommunications a pour objectif de « favoriser le libre jeu du marché en ce qui concerne la fourniture de services de télécommunication et assurer l'efficacité de la réglementation, dans le cas où celle-ci est nécessaire ».

---

<sup>1</sup> Les rapports intitulés *État de la concurrence dans les marchés des télécommunications au Canada – Mise en place et accessibilité de l'infrastructure et des services de télécommunication de pointe* ont été publiés en septembre 2001, décembre 2002, novembre 2003, novembre 2004 et octobre 2005.

<sup>2</sup> *Collecte de données sur l'industrie des télécommunications : mise à jour des listes d'enregistrement du CRTC, droits de télécommunication, administration du fonds du mécanisme de contribution canadien, licences internationales et surveillance de l'industrie canadienne des télécommunications*, Circulaire de télécom CRTC 2003-1, 11 décembre 2003.

<sup>3</sup> *Collecte de données sur l'industrie des télécommunications : mise à jour des listes d'enregistrement du CRTC, droits de télécommunication, régime de contribution fondé sur les revenus canadiens, licences internationales et surveillance de l'industrie canadienne des télécommunications*, Circulaire de télécom CRTC 2005-4, 9 février 2005.

Le Conseil recueille des renseignements portant sur les marchés des télécommunications au Canada afin de surveiller l'état de la concurrence. Étant donné qu'il n'existe pas de moyen unique ou simple d'effectuer un tel examen, le Conseil tient compte de différents éléments ou facteurs, notamment : (i) la taille du marché et la part du marché en fonction de critères comme les revenus et le nombre d'abonnés, de lignes et de minutes; (ii) le nombre et le type de fournisseurs dans le marché; (iii) les listes des services offerts, les prix et les tendances; et (iv) la situation financière des entreprises.

Avec le temps, certains éléments de l'exercice de surveillance sont appelés à changer pour tenir compte de nouvelles questions de réglementation ou de l'évolution du marché, comme l'arrivée de nouvelles technologies, les changements apportés à la structure du marché, à la réglementation nationale et internationale ou aux accords nationaux et internationaux, ou alors l'introduction de nouveaux services ou de services en évolution. Pour toutes ces raisons, les rapports de surveillance continuent d'être des outils utiles pour toutes les parties intéressées, notamment les organismes de réglementation, les clients et les intervenants de l'industrie, à la fois titulaires et concurrents.

## **1.2 Collecte des données et aperçu du rapport**

Bien qu'il existe différents moyens d'évaluer la concurrence, le processus de surveillance ne saurait être précis et utile sans des données fiables. La plupart du temps, le Conseil utilise son propre système de collecte de données afin de recueillir des renseignements détaillés et opportuns.

Le présent rapport est fondé sur les réponses que le Conseil a recueillies dans les formulaires de collecte de données qui sont remis chaque année depuis 2001 (ci-après appelées collectivement les données recueillies par le CRTC), ainsi que sur des analyses faites à l'interne, des données provenant d'autres sources comme Statistique Canada, Industrie Canada et les rapports financiers d'entreprises, et l'information déposée auprès du Conseil.

Certains chiffres publiés dans des rapports de surveillance antérieurs peuvent avoir été rajustés de manière conforme aux données inscrites dans le présent rapport. D'autres chiffres ont été modifiés parce que certaines compagnies ont présenté à nouveau des données concernant des années précédentes. De plus, il se peut que certaines données soient classifiées différemment pour mieux refléter les segments du marché ou les changements dans l'industrie. Tous les chiffres révisés sont suivis du carré (#).

Le présent rapport est divisé en différentes sections et annexes. La section 2 présente un aperçu de la réglementation et de l'incidence de la concurrence sur l'accès au réseau téléphonique public commuté (RTPC). La section 3 comporte un examen des activités des fournisseurs de services de télécommunication. Elle présente également un aperçu des revenus provenant des services de télécommunication, classés par type de fournisseur de services, ainsi qu'une analyse des principaux changements au sein de l'industrie ou des marchés. La section 4 comprend l'examen des données financières, y compris les revenus, les dépenses en immobilisations et autres données opérationnelles de divers secteurs de l'industrie. Elle traite également de l'état de la

concurrence dans chacun des principaux segments du marché, y compris les services locaux et d'accès, l'interurbain, Internet et la large bande, les services de données et de liaison spécialisée, ainsi que le sans-fil.

L'annexe 1 présente une description de la méthode de collecte des données. L'annexe 2 comporte une analyse de la classification des fournisseurs de services de télécommunication. L'annexe 3 offre un sommaire des marchés canadiens des télécommunications faisant l'objet d'une abstention de la réglementation. L'annexe 4 présente de l'information sur les parts de marché du service local par région d'abstention locale (RAL). Enfin, l'annexe 5 comporte un examen de l'état de moyens prometteurs quant au déploiement de la large bande dans les régions rurales et éloignées du pays.

## **2.0 Aperçu de la réglementation et de l'incidence de la concurrence sur l'accès au RTPC**

### **2.1 Régime réglementaire de surveillance des marchés des télécommunications au Canada**

L'article 47 de la Loi confère au Conseil le mandat d'exercer ses pouvoirs et fonctions de manière à atteindre les objectifs de la politique canadienne des télécommunications, lesquels sont énoncés à l'article 7 de la Loi, puis à s'assurer que les entreprises canadiennes facturent des tarifs justes et raisonnables et qu'elles fournissent leurs services de télécommunication sans discrimination et sans accorder d'avantages indus ou déraisonnables<sup>4</sup>. En plus de réglementer les tarifs, les modalités et les conditions aux termes desquels les services de télécommunication sont fournis, le Conseil est habilité à s'abstenir de réglementer des services de télécommunication ou des catégories de services s'il juge notamment que le marché est suffisamment concurrentiel pour assurer la protection des intérêts des utilisateurs<sup>5</sup>.

### **2.2 Le Conseil et la concurrence**

Au fil des ans, dans l'exercice des pouvoirs que lui confère la Loi et aux termes de l'ancienne législation, le Conseil a progressivement et systématiquement ouvert les marchés monopolistiques à la concurrence. Le Conseil s'efforce également de garantir la fourniture de services fiables, abordables, de qualité et accessibles aux clients des zones urbaines et rurales, de favoriser la concurrence fondée sur les installations, d'inciter les titulaires à accroître les efficacités et à être plus innovatrices, et d'adopter des approches réglementaires qui imposent un fardeau réglementaire minimum.

Dans la décision 94-19<sup>6</sup>, aux fins de l'examen des demandes d'abstention, le Conseil a établi un processus en trois étapes en vue de déterminer si un marché est concurrentiel ou susceptible de le devenir : a) définir le marché pertinent; b) établir si la requérante exerce un pouvoir de marché au sein du marché pertinent; c) déterminer s'il convient d'accorder une abstention et dans quelle mesure.

Tel qu'énoncé à l'annexe 3, au fil du temps, le Conseil s'est abstenu de réglementer certains services dont les services mobiles, les services Internet de détail, les services interurbains et internationaux, divers services de données et de liaison spécialisée, l'équipement terminal et le câblage intérieur, les services par satellite et les services fournis par des entreprises non dominantes. En 2005, le Conseil s'est abstenu de réglementer environ 1 000 routes de liaison spécialisée intercirconscriptions supplémentaires<sup>7</sup>, portant ainsi le nombre total de routes faisant l'objet d'une abstention à environ 3 000.

---

<sup>4</sup> Paragraphes 27(1) et 27(2) de la Loi.

<sup>5</sup> Article 34 de la Loi.

<sup>6</sup> *Examen du cadre de réglementation*, Décision Télécom CRTC 94-19, 16 septembre 1994 (la décision 94-19).

<sup>7</sup> *Abstention de la réglementation des services supplémentaires de liaison spécialisée intercirconscriptions*, Décision de télécom CRTC 2005-18, 29 mars 2005 (la décision 2005-18).

Même si le Conseil s'est abstenu et qu'il continue de s'abstenir de réglementer des services de télécommunication, il reste qu'il réglemente encore certains services de télécommunication pour lesquels il n'y avait pas suffisamment de concurrence pour protéger les intérêts des utilisateurs. Dans le cas des grandes entreprises titulaires [y compris Aliant Telecom Inc. (Aliant Telecom), Bell Canada, MTS Allstream Inc. (MTS Allstream), Saskatchewan Telecommunications (SaskTel) et TELUS Communications Inc. (TCI) (désormais TELUS Communications Company (TCC))], ces services comprennent notamment les services locaux de base de résidence, les services locaux d'affaires de ligne individuelle et multiligne, les options et les fonctions locales, les téléphones payants, l'accès au réseau numérique, les voies locales et les services des concurrents. Depuis 1998, la réglementation de ces services a changé fondamentalement (pour toutes ces compagnies sauf SaskTel), passant d'une réglementation fondée sur les revenus à une réglementation basée sur les prix<sup>8</sup>. Le premier régime de plafonnement des prix couvrait la période de 1998 à 2002. En 2002, il a fait l'objet d'un examen et a ensuite été modifié<sup>9</sup>. Le nouveau régime, qui désormais s'applique également à SaskTel, est entré en vigueur en juin 2002 et le demeurera jusqu'en 2007.

Les services de télécommunication ne faisant pas l'objet d'une abstention que fournissent la Société en commandite Télébec (Télébec) et TELUS Communications (Québec) Inc. (TCQ) (qui fait désormais partie de TCC) ont été assujettis à la réglementation par plafonnement des prix à compter d'août 2002<sup>10</sup>. De plus, les services ne faisant pas l'objet d'une abstention et qui sont fournis par les petites compagnies de téléphone titulaires ont été assujettis à une forme simplifiée de réglementation des prix à partir de janvier 2002<sup>11</sup>.

### ***Initiatives destinées à simplifier la réglementation***

Le Conseil a mis en place divers mécanismes destinés à favoriser une réglementation efficace. En voici des exemples :

- 1) le processus du Comité directeur du CRTC sur l'interconnexion (CDCI) qui offre une tribune permettant aux parties intéressées de travailler de concert avec le personnel du Conseil pour régler les questions liées à la concurrence sur les plans technologique, opérationnel ou administratif;
- 2) la médiation de tiers ou le règlement de différends assisté par le personnel du Conseil afin d'encourager et de promouvoir les négociations bilatérales;

---

<sup>8</sup> *Réglementation par plafonnement des prix et questions connexes*, Décision Télécom CRTC 97-9, 1<sup>er</sup> mai 1997.

<sup>9</sup> *Cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix*, Décision de télécom CRTC 2002-34, 30 mai 2002 (la décision 2002-34).

<sup>10</sup> *Mise en œuvre de la réglementation des prix pour Télébec et TELUS Québec*, Décision de télécom CRTC 2002-43, 31 juillet 2002 (la décision 2002-43).

<sup>11</sup> *Cadre de réglementation applicable aux petites compagnies de téléphone titulaires*, Décision CRTC 2001-756, 14 décembre 2001.

- 3) des procédures accélérées<sup>12</sup> pour résoudre les questions de concurrence dans la mesure où les questions en cause sont de nature factuelle et ont trait aux règles établies et non à la création de nouvelles règles. Ce processus est un moyen efficace de régler les différends. Les audiences accélérées aboutissent généralement à des décisions dans la semaine suivante. Le processus accéléré fait en sorte que les demandes sont retirées à mesure que les parties règlent leurs problèmes avec l'aide du personnel du Conseil. Le processus accéléré devient ainsi un processus de règlement des différends par médiation du personnel. Entre 2004 et 2006, les procédures accélérées ont servi à résoudre 16 questions de concurrence;
- 4) des procédures accélérées pour les dépôts tarifaires qui concernent les services de détail. Le Conseil reconnaît qu'il doit se prononcer rapidement sur les demandes tarifaires présentées par les compagnies titulaires au sujet de nouveaux services ou de services modifiés. Des initiatives ont été adoptées pour simplifier et accélérer le processus de traitement des dépôts tarifaires concernant les services de détail<sup>13</sup> et celui des demandes visant le retrait de services qui nécessitent l'utilisation de nouvelles technologies et pour lesquels des services de remplacement existent<sup>14</sup>. Pour la période de 12 mois finissant le 31 mars 2006, le Conseil a pris en moyenne 9 jours ouvrables pour rendre une décision provisoire à l'égard des demandes tarifaires de détail;
- 5) l'approbation d'échelles tarifaires confidentielles à l'intérieur desquelles les titulaires peuvent offrir certains services, tels que les services de téléphonie numérique de Bell et le service WebCall de SaskTel. De cette façon, les titulaires peuvent réagir au libre jeu du marché du fait qu'elles disposent d'une souplesse en matière de tarification et qu'elles n'ont pas à faire approuver les modifications de prix à l'intérieur de l'échelle.

Dans la décision 2006-15<sup>15</sup>, le Conseil a établi un cadre d'abstention de la réglementation des services locaux des titulaires qui lui donnera plus de certitude et lui permettra de se prononcer plus rapidement sur les demandes d'abstention des services locaux<sup>16</sup>. En application de ce cadre, le Conseil a cerné 86 RAL dont les statistiques sur les parts de marché sont présentées à l'annexe 4.

---

<sup>12</sup> *Procédure accélérée de règlement des questions de concurrence*, Circulaire de télécom CRTC 2004-2, 10 février 2004.

<sup>13</sup> *Lancement d'un processus simplifié pour le traitement des dépôts tarifaires concernant les services de détail*, Circulaire de télécom CRTC 2005-6, 25 avril 2005.

<sup>14</sup> *Nouvelles procédures relatives au traitement des demandes de dénormalisation et/ou de retrait de services tarifés*, Circulaire de télécom CRTC 2005-7, 30 mai 2005.

<sup>15</sup> *Abstention de la réglementation des services locaux de détail*, Décision de télécom CRTC 2006-15, 6 avril 2006 (la décision 2006-15).

<sup>16</sup> Aliant Telecom Inc. a saisi la Cour d'appel fédérale d'une demande visant à interjeter appel de cette décision. Bell Canada, Saskatchewan Telecommunications et TELUS Communications Company ont également saisi la Cour d'appel fédérale d'une demande visant à interjeter appel d'une partie de cette même décision. Le 12 mai 2006, Aliant Telecom Inc., Bell Canada, Saskatchewan Telecommunications et TELUS Communications Company ont présenté des demandes écrites à la gouverneure en conseil afin que la décision 2006-15 fasse l'objet d'un réexamen et d'une nouvelle audience. Le 31 mai 2006, la Coalition for Competitive Telecommunications en a fait autant.



## 2.3 Accès au RTPC

Le taux de pénétration offre un indice général utile en ce qui concerne l'accès des consommateurs au RTPC. Les taux de pénétration sont mesurés en identifiant le pourcentage des ménages qui s'abonnent à divers services locaux qui utilisent le RTPC ou y accèdent, notamment le service téléphonique filaire local et le service téléphonique sans fil. Le tableau 2.3.1 résume ces résultats dans les catégories suivantes : services filaires, services sans fil, services filaires et/ou sans fil et services sans fil uniquement pour la période de 2000 à 2005<sup>17</sup>.

Le taux de pénétration des services filaires et/ou sans fil est resté relativement stable entre 2000 et 2004; il touche environ 98,9 % des ménages. Le taux de pénétration pour le service filaire a diminué au cours de la période, pour passer de 97,7 % à 96,2 % des ménages. Par contre, le nombre d'abonnés du service sans fil a augmenté de 41,8 % au cours de la période pour atteindre 58,9 % des ménages en 2004. D'après les données du tableau 2.3.1, 4,8 % des ménages canadiens n'étaient abonnés qu'au service sans fil en 2005, un chiffre plus de quatre fois supérieur à celui de 1,1 % en 2000.

**Tableau 2.3.1**  
**Taux de pénétration au Canada**  
**Abonnés des services filaires et sans fil**  
**(par 100 ménages)**

Année	Filaire	Sans fil	Filaire et/ou sans fil	Sans fil (uniquement)
2000	97,7	41,8	98,8	1,1
2001	97,4	47,6	98,6	1,2
2002	97,0	51,6	98,7	1,7
2003	96,3	53,9	98,8	2,5
2004	96,2	58,9	98,9	2,7
2005	n/d	n/d	n/d	4,8

Source : Statistique Canada  
n/d : non disponible

<sup>17</sup> Rapport de contrôle de l'abordabilité de juin 2005 en vertu de la décision *Modification du programme de contrôle de l'abordabilité du service téléphonique de résidence au Canada*, Décision de télécom CRTC 2004-73, 9 novembre 2004. Source de données : Statistique Canada.

### *Plans d'amélioration du service*

Pour maintenir une qualité de service téléphonique conforme à l'objectif du service de base (OSB)<sup>18</sup> que le Conseil a établi, et pour continuer de rendre le service téléphonique local de plus en plus accessible au Canada, le Conseil a ordonné aux entreprises de services locaux titulaires (ESLT) de soumettre à son approbation des plans d'amélioration du service (PAS)<sup>19</sup>. Dans ces PAS, les compagnies indiquent comment, sur une période de quatre ans, elles se proposent d'améliorer ou de mettre à niveau le service téléphonique et d'en élargir l'accès dans les zones de desserte à coût élevé et les zones autres que les zones de desserte à coût élevé<sup>20</sup>. Compte tenu l'ajout de nouveaux ménages ou de retards dans la mise en œuvre des plans, les PAS ont parfois été prolongés au-delà de la période de quatre ans.

Dans les zones de desserte à coût élevé, les travaux prévus dans les PAS sont financés à partir du Fonds de contribution national<sup>21</sup> auquel, en vertu du régime de contribution, doivent contribuer tous les fournisseurs de services de télécommunication dont les revenus dépassent un certain seuil. Par contre, dans les zones de desserte autres que les zones de desserte à coût élevé, ces travaux sont financés à même les comptes de report des ESLT<sup>22</sup>.

Le tableau 2.3.2 montre les résultats cumulatifs du programme des PAS depuis 2002. Durant cette période, le Conseil a révisé et approuvé les PAS des grandes et petites ESLT, lesquels touchaient 25 674 locaux non desservis et 38 976 locaux mal desservis<sup>23</sup> dans 2 978 collectivités. Les PAS ont permis d'améliorer le niveau du service local. Le fait que 22 959 ménages, soit 89 % des ménages considérés comme non desservis, et que 37 985 ménages, soit 98 % des ménages considérés comme mal desservis, recevaient, à la fin de l'année 2005, un service local conforme aux objectifs du service de base établis par le Conseil prouve que les PAS ont une incidence positive.

---

<sup>18</sup> Dans la décision *Le service téléphonique dans les zones de desserte à coût élevé*, Décision Télécom CRTC 99-16, 19 octobre 1999 (la décision 99-16), l'objectif du service de base est défini comme le service téléphonique local comprenant : a) le service local de ligne individuelle avec composition au clavier; b) l'accès au service Internet par ligne commutée sans frais d'interurbain; c) des fonctions d'appel évoluées, l'accès aux services d'urgence, le service de relais de message vocal et des fonctions de protection de la vie privée; d) l'accès aux services de téléphoniste et de l'assistance annuelle; e) l'accès au réseau interurbain; et f) une copie d'un annuaire téléphonique local à jour.

<sup>19</sup> Décision 99-16.

<sup>20</sup> Décision 2002-34.

<sup>21</sup> Décisions 2002-34 et 2002-43.

<sup>22</sup> Décision 2002-34.

<sup>23</sup> Dans la décision 99-16, les ménages mal desservis sont ceux dont le service téléphonique ne répond pas à l'objectif du service de base.

**Tableau 2.3.2**  
**Plans d'amélioration du service – État**

	2002	2003	2004	2005
Locaux non desservis	19 680	26 620	26 486	25 674
Locaux mal desservis	34 700	38 995	39 027	38 976
Nombre de collectivités visées par un PAS	1 626	3 218	3 248	2 978
Locaux non desservis auparavant (service fourni par des PAS)	742	5 402	12 877	22 959
Locaux mal desservis auparavant (ayant maintenant un service de base)	14 219	20 961	34 200	37 985
Nombre de collectivités avec service ou service de base amélioré dans le cadre des PAS	221	865	1 703	2 499
Pourcentage des locaux qui n'étaient pas desservis et qui le sont maintenant	3,8 %	20,3 %	48,6 %	89,4 %
Pourcentage des locaux mal desservis dont le service de base a été amélioré dans le cadre de l'OSB	41,0 %	53,8 %	87,6 %	97,5 %

Source : Dépôts des PAS approuvés des ESLT pour 2005 et les années précédentes.

### ***Indice de prix du service téléphonique et indice des prix à la consommation***

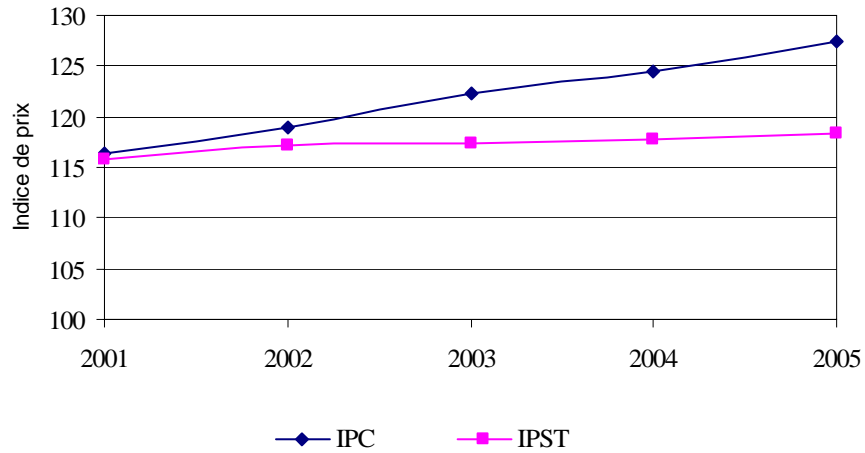
Dans le diagramme 2.3.1, l'indice de prix du service téléphonique (IPST), qui reflète les changements de prix qu'un ménage a connus pour recevoir un ensemble de services téléphoniques, est comparé à l'indice des prix à la consommation (IPC) pour la période de 2001 à 2005. L'ensemble de services téléphoniques reflète une moyenne pondérée de dépenses par consommateur pour le service local de base, d'autres frais locaux (comme des options et des fonctions) ainsi que les frais d'interurbain, d'installation et de réparation. Les dépenses liées au service sans fil et à Internet sont exclues<sup>24</sup>.

Tout au long de la période allant de 2001 à 2005, l'IPST est demeuré sous l'IPC. En 2001, les tarifs pour le service local de base de résidence ont augmenté dans la plupart des zones urbaines et rurales conformément au premier régime de plafonnement des prix établi en 1998 par la décision de plafonnement des prix du Conseil<sup>25</sup> qui s'appliquait aux grandes ESLT (sauf SaskTel, Télébec et TCQ) et limitait généralement les augmentations de prix au taux d'inflation moins un facteur de productivité de 4,5 %.

<sup>24</sup> Catalogue n° 62-001-XPB 2001-2005, Statistique Canada.

<sup>25</sup> *Mise en œuvre de la réglementation par plafonnement des prix et questions connexes*, Décision Télécom CRTC 98-2, 5 mars 1998.

**Diagramme 2.3.1**  
**IPST c. IPC**



Source : Statistique Canada

Depuis 2001, les augmentations de l'IPST ont été inférieures à celles de l'IPC et l'écart entre ces deux indices s'est considérablement accru. En 2002, le régime de plafonnement des prix a été modifié et plusieurs changements ont été apportés aux ensembles de services et aux restrictions à la tarification applicables aux services locaux de résidence et aux services optionnels<sup>26</sup>. En vertu de ce régime, les tarifs des abonnés du service local de base de résidence n'augmentaient que si le taux d'inflation dépassait le facteur de productivité de 3,5 %. De 2003 à 2005, les ESLT n'ont pas augmenté les tarifs du service local de base de résidence.

<sup>26</sup> Décision 2002-34.

### **3.0 Aperçu de l'industrie des services de télécommunication**

#### **3.1 Fournisseurs de services au sein du marché**

L'industrie des services de télécommunication est formée de compagnies de différentes tailles, des grands fournisseurs de services intégrés, qui œuvrent à l'échelle nationale et possèdent leurs installations, aux petits fournisseurs régionaux de services à créneaux de marché qui n'ont pas d'installations, tels que les petits fournisseurs de services Internet (FSI). L'industrie fournit des services à 2,3 millions d'établissements commerciaux<sup>27</sup> de tailles variées, allant des grandes compagnies multinationales aux petites compagnies de libre entreprise qui desservent à la fois les régions rurales et urbaines du Canada, et à plus de 12,5 millions de ménages canadiens.

Le présent rapport ne porte pas seulement sur les compagnies de télécommunication qui fournissent principalement des services téléphoniques, mais également sur d'autres fournisseurs de services, telles que les compagnies de services publics et les entreprises de distribution de radiodiffusion par câble (les EDR par câble), qui fournissent des services de télécommunication comme l'accès Internet ou autres.

Le Conseil tient à jour des listes d'enregistrement<sup>28</sup> des fournisseurs de services qui exercent ou entendent exercer des activités dans l'industrie canadienne des télécommunications. À l'exception des fournisseurs de services de téléphones payants concurrentiels, ces listes comprenaient, en 2005, environ 1 100 fournisseurs de services qui offraient une multitude de services, y compris les services locaux et d'accès, l'interurbain, Internet et la large bande, les services de données et de liaison spécialisée, et les services sans fil.

Dans le présent rapport, nous avons adopté les catégories et sous-catégories suivantes de fournisseurs de services pour évaluer l'état de la concurrence dans les marchés de services de télécommunication :

- 1) Compagnies titulaires
  - a) grandes compagnies titulaires
  - b) petites compagnies titulaires
- 2) Concurrents
  - a) concurrents (ESLT hors territoire)
  - b) concurrents (autres) qui peuvent être classés de la manière suivante :

---

<sup>27</sup> Source : Statistique Canada.

<sup>28</sup> Des listes séparées sont tenues pour les entreprises non dominantes, les entreprises de services locaux concurrentes (ESLC), les services de télécommunication internationaux de base (STIB), les fournisseurs de services de téléphones payants concurrents (FSTPC), les fournisseurs de lignes d'abonné numériques (LAN), les entreprises indépendantes, les revendeurs et les revendeurs de services Internet haute vitesse. On peut consulter ces listes à : <http://www.crtc.gc.ca/frn/lists.htm>.

- i) fournisseurs de services concurrents dotés d'installations
  - EDR par câble
  - compagnies de services publics
  - autres fournisseurs dotés d'installations
- ii) revendeurs

L'annexe 2 fournit des détails supplémentaires sur la classification des fournisseurs de services de télécommunication.

Chacun des fournisseurs de services déclarants a été classé dans une des catégories précitées. Certaines catégories de fournisseurs de services concurrents ont été combinées, car une présentation subdivisée aurait pu entraîner la divulgation de renseignements confidentiels. De plus, il se peut que certains chiffres et calculs relatifs à la croissance en pourcentage ne concordent pas parce que les données ont été arrondies.

Selon cette classification, les fournisseurs de services sans fil ne forment pas une catégorie distincte. Ils sont cependant classés en fonction de leur affiliation à d'autres fournisseurs de services. Par exemple, les fournisseurs de services sans fil affiliés à des compagnies de téléphone titulaires font partie de la catégorie des titulaires, et les affiliés des EDR par câble font partie de la catégorie des EDR par câble.

Dans les différentes sections du présent rapport, les activités hors territoire des entreprises titulaires sont généralement incluses dans le groupe des concurrents (ESLT hors territoire). Or, dans les cas où cela est impossible, les activités hors territoire des titulaires ont été ajoutées à celles des titulaires et sont indiquées comme telles (y compris les ESLT hors territoire).

### ***Fournisseurs et marchés de services de télécommunication***

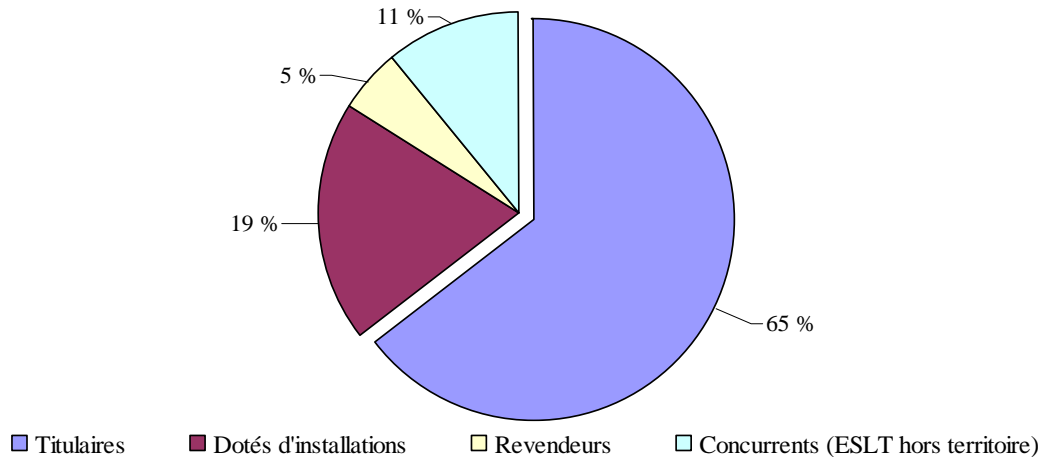
Les revenus totaux provenant des services de télécommunication de détail ont atteint environ 31,6 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 7,5 % depuis 2004. Parmi ces revenus, 10,9 milliards de dollars, ou 35 %, provenaient des services sans fil et 20,7 milliards de dollars, ou 65 %, provenaient des services filaires. De ces revenus provenant des services filaires, environ 10,9 milliards de dollars, ou 53 %, provenaient des services de résidence et 9,8 milliards de dollars, ou 47 %, des services d'affaires<sup>29</sup>.

Tel que présenté dans le diagramme 3.1.1, les titulaires ont recueilli, en 2005, environ 65 % des revenus totaux des secteurs filaire et sans fil. En vertu d'activités menées à l'extérieur de leur territoire d'exploitation habituel, elles ont obtenu une portion supplémentaire de 11 % des revenus de télécommunication, alors que les concurrents dotés d'installations en ont recueilli environ 19 %, et les revendeurs, 5 %.

---

<sup>29</sup> Source : Données recueillies par le CRTC.

**Diagramme 3.1.1**  
**Part de l'ensemble des revenus de télécommunication**  
**selon le type de fournisseur de services**  
**(2005)**



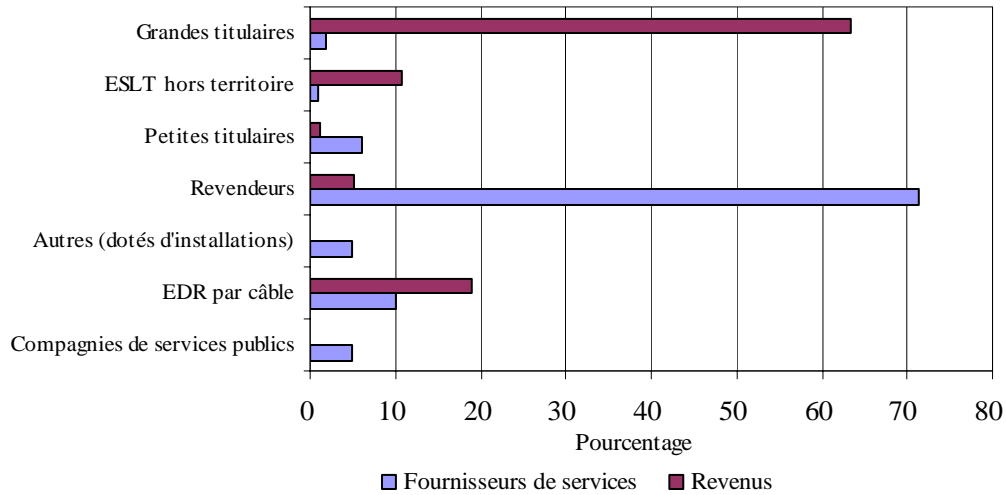
Source : Données recueillies par le CRTC

Comme l'indique le diagramme 3.1.2, environ 71 % des fournisseurs de services sont des revendeurs et ils représentent le groupe de fournisseurs de services de télécommunication le plus important qui exerce des activités ou entend exercer des activités dans l'industrie des télécommunications au Canada. Même si les revendeurs représentent 71 % des fournisseurs de services, en tant que groupe, ils n'ont recueilli qu'environ 5 % des revenus en 2005.

Les grandes titulaires, leurs activités hors territoire non comprises, représentaient environ 2 % du nombre total de fournisseurs de services. Elles ont recueilli environ 65 % des revenus, ce qui en fait le groupe le plus important sur le plan des revenus.

Les EDR par câble constituaient le deuxième groupe en importance avec 10 % des fournisseurs de services et 19 % des revenus. Plus de 86 % de leurs revenus à titre d'EDR par câble étaient liés à la fourniture de services Internet ou sans fil.

**Diagramme 3.1.2**  
**Répartition des revenus de télécommunication et**  
**nombre de fournisseurs de services**  
**selon le type de fournisseur de services**



Source : Listes de télécommunications et collecte de données du CRTC

Le tableau 3.1.1<sup>30</sup> ci-dessous présente un sommaire des revenus totaux provenant des services de télécommunication, dans l'ensemble et par type de fournisseurs de services, pour la période de cinq ans de 2001 à 2005. Comme l'indique le tableau, la part des revenus générés par les services de télécommunication des titulaires (leurs activités hors territoire non comprises) dans l'ensemble de l'industrie a diminué, passant de 70 % en 2003 à 65 % en 2005.

<sup>30</sup> Ce montant comprend les estimations qui ont été établies pour les petits fournisseurs de services qui n'ont pas été en mesure de remplir les formulaires à temps.



**Tableau 3.1.1**  
**Revenus totaux générés par les services de télécommunication**  
**selon le type de fournisseur de services**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Titulaires</b>					
Grandes (y compris les titulaires hors territoire)	24 541,0	23 560,4	23 483,9	25 410,2	25 617,3
Petites (y compris les titulaires hors territoire)	281,9	319,5	311,9	369,0	367,7
Sous-total	24 822,9	23 879,9	23 795,8	25 779,2	25 985,0
Pourcentage du total	79 %	76 %	75 %	77 %	75 %
Moins : ESLT (hors territoire)	n/d	n/d	1 679,9	3 168,1	3 721,6
Total (titulaires)	n/d	n/d	22 115,9	22 611,1	22 263,4
Pourcentage du total	n/d	n/d	70 %	68 %	65 %
<b>Concurrents</b>					
Fournisseurs de services dotés d'installations					
EDR par câble	2 448,4	3 009,2	3 432,9	4 875,8	6 554,5
Compagnies de services publics	31,2	104,5	132,3	95,5	68,5
Autres (dotés d'installations)	3 391,3	3 247,3	3 141,5	1 001,8	84,0
Total (dotés d'installations)	5 870,9	6 361,0	6 706,7	5 973,1	6 707,0
Revendeurs	709,2	1 217,6	1 315,2	1 558,6	1 788,5
Total (dotés d'installations et revendeurs)	6 580,1	7 578,6	8 021,9	7 531,8	8 495,5
Pourcentage du total	21 %	24 %	25 %	23 %	25 %
ESLT (hors territoire)	n/d	n/d	1 679,9	3 168,1	3 721,6
Total (concurrents)	n/d	n/d	9 701,8	10 699,8	12 217,1
Pourcentage du total	n/d	n/d	30 %	32 %	35 %
<b>Total</b>	<b>31 403,0</b>	<b>31 458,5</b>	<b>31 817,7</b>	<b>33 311,0</b>	<b>34 480,5</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

En ce qui concerne les services filaires, tel que présenté dans le tableau 3.1.2, les titulaires ont recueilli entre 70 % et 75 % des revenus des marchés des services de résidence, d'affaires et de gros. À l'extérieur de leur territoire d'exploitation habituel, elles ont concentré leurs activités dans les marchés des services d'affaires et de gros, où elles ont obtenu respectivement 16 % et 20 % des revenus.

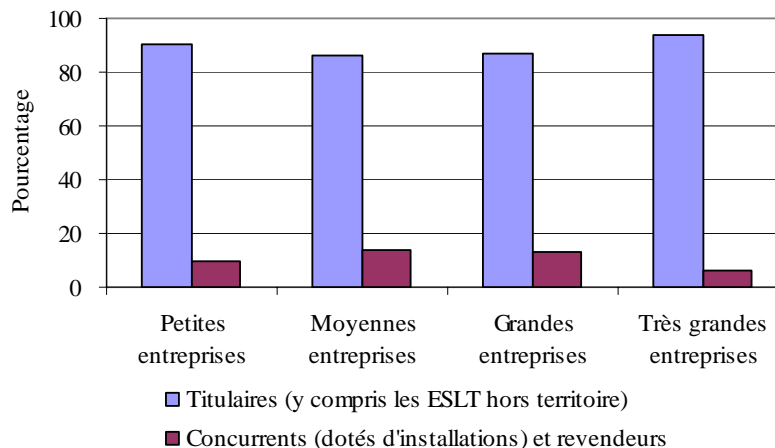
**Tableau 3.1.2**  
**Part des revenus dans le marché des télécommunications filaires**  
**selon le type de fournisseur de services (2005)**  
**(en pourcentage)**

	De détail			De gros	Total
	Résidence	Affaires	Total		
Titulaires	75,4	69,7	72,7	70,3	72,4
Concurrents					
ESLT hors territoire	0,2	15,8	7,5	19,7	9,0
Concurrents (autres)					
Dotés d'installations	16,1	6,9	11,8	7,9	11,3
Revendeurs	8,3	7,6	8,0	2,1	7,3
Sous-total	24,4	14,5	19,8	10,0	18,6
Total	24,6	30,3	27,3	29,7	27,6

Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 3.1.3 établit une comparaison entre les parts que détenaient les titulaires, y compris leurs activités hors territoire, et les concurrents, y compris les fournisseurs dotés d'installations et les revendeurs, par rapport aux revenus totaux provenant des services locaux, interurbains, de données et de liaison spécialisée et ce, pour les segments<sup>31</sup> de marché des petites, moyennes, grandes et très grandes entreprises en 2005.

**Diagramme 3.1.3**  
**Répartition des revenus totaux des services filaires d'affaires (Internet non compris)**  
**selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>31</sup> Aux fins du présent rapport, les clients d'affaires des services filaires ont été segmentés en petites, moyennes, grandes et très grandes entreprises. Une petite entreprise est définie comme un compte d'affaires qui produit moins de 6 000 \$ de revenus de télécommunication par année. Une entreprise moyenne est définie comme un compte d'affaires qui génère des revenus annuels se situant entre 6 000 \$ et 30 000 \$. Une grande entreprise est définie comme un compte d'affaires qui produit des revenus annuels s'établissant entre 30 000 \$ et 240 000 \$. Une très grande entreprise est définie comme un compte d'affaires qui produit des revenus annuels supérieurs à 240 000 \$.

## 3.2 Évolution de l'industrie

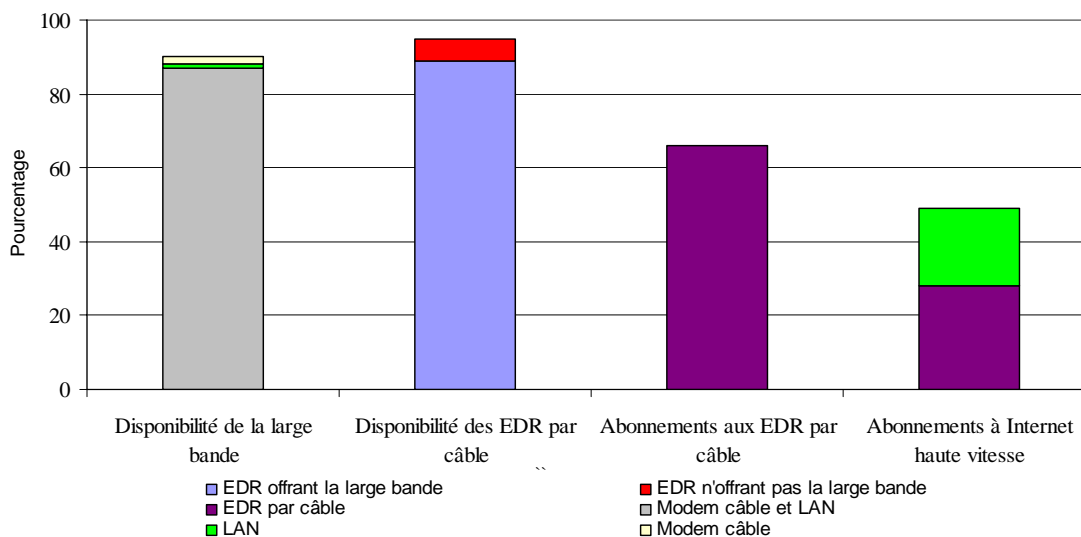
### *Convergence des télécommunications et de la radiodiffusion*

L'industrie des services de télécommunication bénéficie des progrès technologiques. Cette évolution a permis la création de réseaux avancés de télécommunication qui sont efficaces et aptes à offrir des services de télécommunication innovateurs et évolués. Les progrès technologiques offrent une plateforme pour la convergence des services de télécommunication et de distribution vidéo.

Des revenus totaux de l'industrie du câble qui proviennent des services des EDR et des services filaires de télécommunication, environ 24 % sont issus des services de télécommunication (les services Internet en grande partie). Pour ce qui est des fournisseurs de services de télécommunication qui offrent des services EDR utilisant la LAN, un très faible pourcentage de leurs revenus proviennent des activités d'EDR.

Le diagramme 3.2.1 présente le potentiel de convergence du point de vue des installations d'accès.

**Diagramme 3.2.1**  
**Abonnements aux services EDR et Internet haute vitesse et disponibilité de ces services en pourcentage du nombre de ménages canadiens (2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC, Statistique Canada et Industrie Canada

Tel que le démontre la colonne de disponibilité des EDR par câble du diagramme 3.2.1, 95 % des ménages sont situés dans des zones de desserte d'EDR par câble. De plus, 89 % des ménages se trouvent dans des régions où les EDR par câble peuvent fournir le service à large bande. Il s'agit du marché potentiel des télécommunications des EDR par câble, étant donné que leur réseau de câblodistribution comprend les installations d'accès ou les connexions aux ménages qui leur permettent d'offrir des services de télécommunication. En outre, tel que le montre la colonne des

abonnements des EDR par câble, ces compagnies offrent déjà des services de radiodiffusion à 66 % des ménages, et comme le démontre la colonne des abonnements aux services Internet haute vitesse, elles fournissent le service Internet à 28 % des ménages.

Tel que le révèle la colonne de disponibilité de la large bande du diagramme 3.2.1, les EDR par câble et les titulaires étaient essentiellement sur un pied d'égalité puisque environ 87 % des ménages pouvaient obtenir le service à large bande soit par modem câble, soit par LAN, alors que quelque 3 % des ménages en mesure d'accéder à la large bande n'avaient pas le loisir de choisir la technologie sous-jacente (modem câble ou LAN). Ainsi, les titulaires et les EDR par câble sont de plus en plus en mesure de se livrer concurrence dans leurs marchés.

### *Évolution de l'industrie*

L'industrie canadienne des télécommunications poursuit sa restructuration. En effet, les compagnies rationalisent leur structure de fonctionnement ou se regroupent de façon à s'adapter à l'essor de la concurrence dans le marché. Le 1<sup>er</sup> juillet 2005, Rogers a acquis Call-Net Enterprises Inc. (Call-Net). Plus récemment, en 2006, Bell Canada Enterprises (BCE) a annoncé la création d'une fiducie de revenu de la téléphonie locale qui couvre les activités de Bell Canada en milieu rural. La fiducie, appelée Bell Communications, a ensuite été élargie afin d'inclure les activités de Télébec, de NorthernTel, Limited Partnership et d'Aliant Telecom. Les activités liées aux services sans fil de ces compagnies ont été combinées à celles de Bell Mobilité. Également en 2006, TCI et TELE-MOBILE Company (TMC) ont cessé leurs activités en tant qu'entreprises canadiennes. TCC a commencé à exercer ses activités à titre d'ESLT dans le territoire de l'ancienne TCI et comme fournisseur de services sans fil dans les territoires auparavant desservis par TMC.

## **4.0 État de la concurrence**

### **4.1 Examen financier des marchés**

#### **Points saillants**

- Les revenus provenant de l'industrie des services de télécommunication ont connu une hausse de 1,2 milliard de dollars ou de 3,5 %, passant de 33,3 milliards de dollars en 2004 à 34,5 milliards de dollars en 2005. Les revenus provenant du secteur filaire sont passés de 23,9 milliards de dollars en 2004 à 23,5 milliards de dollars en 2005, soit une diminution de 1,6 %, alors que ceux du secteur sans fil sont passés de 9,5 milliards de dollars en 2004 à 11,0 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 16,2 %.
- Dans l'ensemble de l'industrie, les dépenses en immobilisations sont passées de 5,7 milliards de dollars en 2004 à 5,6 milliards de dollars en 2005, ce qui représente une baisse de 1,8 %.
- L'excédent brut d'exploitation (EBITDA) de l'industrie des télécommunications est passé de 11,5 milliards de dollars en 2004 à 12,4 milliards de dollars en 2005, soit une augmentation de 7,9 %.

#### **Partie A – Revenus des services de télécommunication**

##### ***Aperçu – Revenus par secteur de marché***

Les revenus des services de télécommunication comprennent les revenus des secteurs filaire et sans fil. Dans le cas du secteur filaire, les revenus comprennent ceux qui découlent des services locaux et d'accès, des services interurbains, des services de données et de liaison spécialisée ainsi que des services Internet, mais pas les revenus générés par la vente et la location d'équipement terminal. Dans le cas du secteur sans fil, les revenus incluent ceux qui sont attribuables aux services mobiles et de téléappel ainsi qu'à l'équipement terminal.

Comme l'indique le tableau 4.1.1, les revenus du secteur filaire ont diminué de 0,4 milliard de dollars, ou 1,6 %, passant de 23,9 milliards de dollars en 2004 à 23,5 milliards de dollars en 2005.

**Tableau 4.1.1**  
**Total des revenus des services de télécommunication**<sup>32</sup>  
**(milliards \$)**

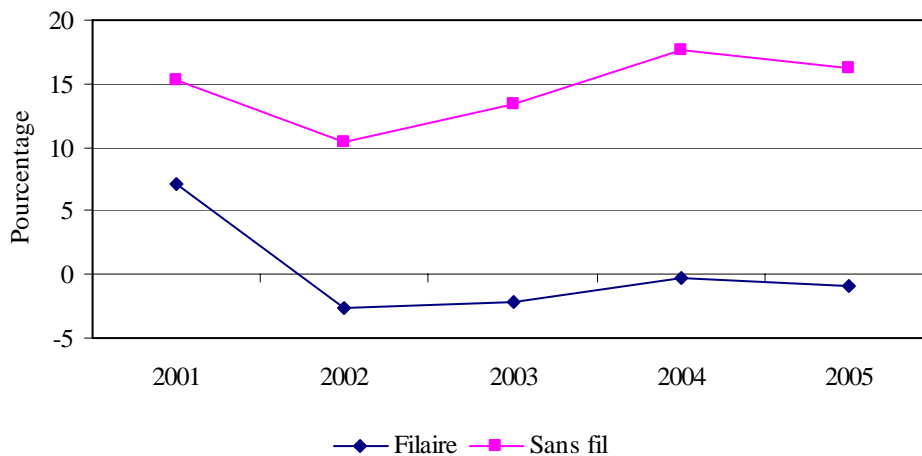
	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Filaire							
De détail	21,3	20,6	20,6	21,0	20,7	-1,5 %	-0,8 %
De gros	3,8	3,8	3,2	2,9	2,8	-2,0 %	-7,5 %
Sous-total	25,2	24,4	23,8	23,9	23,5	-1,6 %	-1,7 %
Sans-fil	6,4	7,1	8,0	9,5	11,0	16,2 %	14,5 %
Total	31,6	31,5	31,9	33,3	34,5	3,5 %	2,2 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Note : TCAC désigne le taux de croissance annuel cumulatif

Cette diminution de 1,6 % des revenus filaires a été plus que compensée par la croissance du sans-fil, laquelle demeure solide avec un taux de 16,2 %. En effet, les revenus du sans-fil ont augmenté pour passer de 9,5 milliards de dollars en 2004 à 11,0 milliards de dollars en 2005. Les revenus des services filaires sont en baisse depuis 2002. En revanche, les revenus du secteur sans fil ont beaucoup augmenté par rapport à ce qu'ils étaient en 2001. En fait, ils connaissent un taux de croissance de 15 % en 2001, lequel est passé à 10 % en 2002 pour ensuite remonter en 2003 et finalement s'établir à 16,2 % en 2005.

**Diagramme 4.1.1**  
**Taux de croissance des revenus annuels des services filaires et sans fil (%)**



Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>32</sup> Le total des revenus des services de télécommunication comprend les revenus des services de télécommunication de toutes les compagnies interrogées. Les revenus générés par l'équipement terminal filaire et les revenus autres que de télécommunication ont été exclus. On s'est servi d'estimations pour exprimer les revenus des petits fournisseurs de services qui n'étaient pas tenus de remplir un formulaire de données. Ces estimations étaient basées sur les données que les fournisseurs de services ont fournies dans leurs formulaires d'enregistrement.

Comme le révèle le tableau 4.1.2, les revenus générés par les services interurbains de même que ceux provenant des services de données et de liaison spécialisée ont maintenu leur tendance à la baisse en 2005. En 2005, dans le marché de l'interurbain, la perte de 0,5 milliard de dollars, ou de 8,6 %, est essentiellement attribuable à la chute des prix. La baisse des prix et la réduction de la demande dans le marché des liaisons spécialisées ont entraîné une perte de revenus générés par les services de données et de liaison spécialisée de 0,3 milliard de dollars, soit une diminution de 7,2 %. Les revenus du service Internet ont augmenté pour passer de 4,2 milliards de dollars à 4,5 milliards de dollars, soit une augmentation de 8,8 %. De plus, les revenus découlant des services locaux et d'accès ont également augmenté légèrement, passant de 9,7 milliards de dollars en 2004 à 9,8 milliards de dollars en 2005, soit une hausse de 0,7 %. En dépit de la baisse des revenus totaux du secteur filaire, ces revenus ont continué de représenter la majorité (68 %) des revenus des services de télécommunication en 2005.

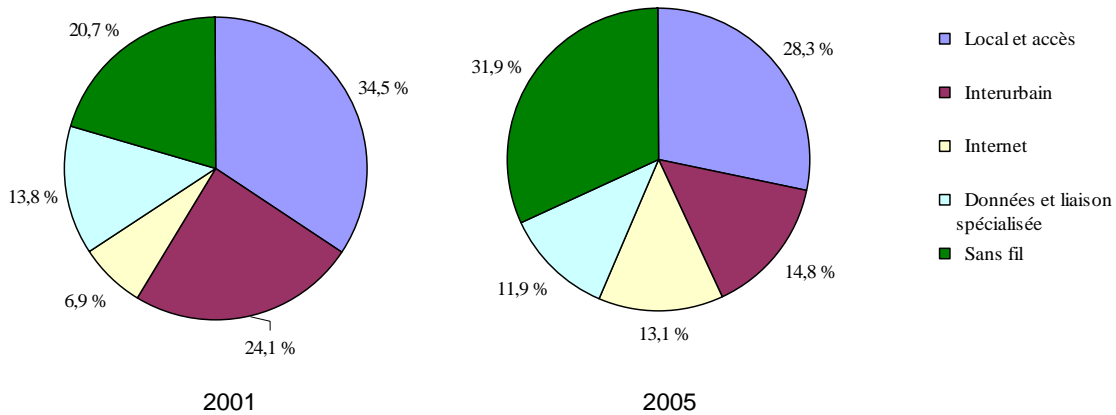
**Tableau 4.1.2**  
**Revenus des services de télécommunication par secteur de marché**  
**(milliards \$)**

	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2002 – 2005
Filaire						
Local et accès	10,0	9,7	9,7	9,8	0,7 %	-0,8 %
Interurbain	6,5	5,9	5,6	5,1	-8,6 %	-7,9 %
Internet	3,3	3,7	4,2	4,5	8,8 %	11,3 %
Données et liaison spécialisée	4,5	4,5	4,4	4,1	-7,2 %	-3,4 %
Total du secteur filaire	24,4	23,8	23,9	23,5	-1,6 %	-1,2 %
Sans fil	7,1	8,0	9,5	11,0	16,2 %	15,7 %
Total de l'industrie	31,5	31,9	33,3	34,5	3,5 %	3,1 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.1.2 compare la répartition des revenus des services de télécommunication par secteur de marché de 2001 à 2005. Pendant ces cinq ans, les revenus des services Internet et sans fil, exprimés en pourcentage des revenus totaux, ont considérablement augmenté. Lorsque combinés, les revenus de ces deux secteurs de marché représentent 45 % du total des revenus des services de télécommunication en 2005, contre 28 % en 2001. Inversement, les revenus des trois secteurs restants, c'est-à-dire les services locaux et d'accès, les services interurbains, ainsi que les services de transmission de données et de liaison spécialisée, exprimés en pourcentage des revenus totaux des services de télécommunication, sont passés de 72 % en 2001 à 55 % en 2005.

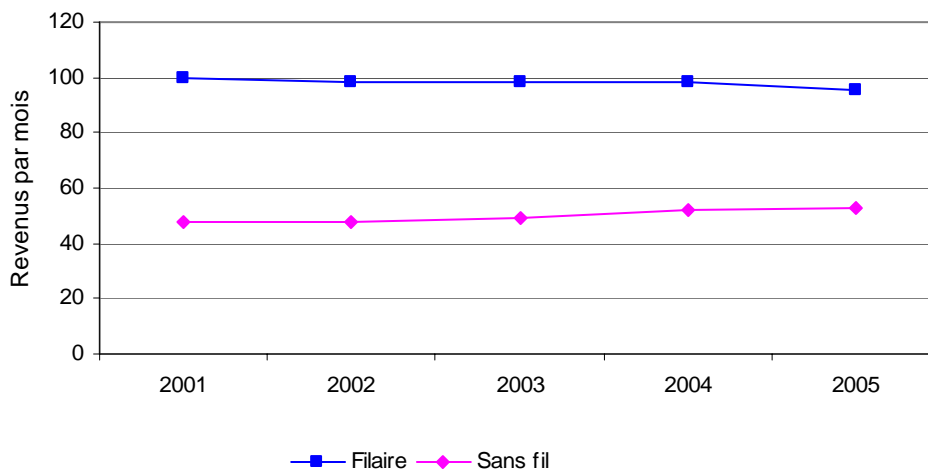
**Diagramme 4.1.2**  
**Répartition des revenus des services de télécommunication par secteur de marché**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.1.3 révèle que pour le service filaire, les revenus mensuels moyens par ligne, qui n'avaient pas beaucoup bougé depuis 2001, ont diminué et sont passés de 98 \$ en 2004 à 96 \$ en 2005. Quant aux revenus mensuels des services sans fil par abonné, ils ont augmenté progressivement, passant de 48 \$ en 2001 à 53 \$ en 2005. En 2005, les services locaux et d'accès représentaient environ 42 % de l'ensemble des revenus mensuels par ligne dans le cas des fournisseurs de services filaires.

**Diagramme 4.1.3**  
**Revenus mensuels moyens par ligne/abonné**



Source : Données recueillies par le CRTC



## Partie B – Principaux indicateurs financiers<sup>33</sup>

La section qui suit dresse un portrait plus général de l'industrie canadienne des télécommunications en fonction de certains indicateurs clés, tels que l'EBITDA et les dépenses en immobilisations. Toutefois, comme il est difficile de cerner ces indicateurs financiers dans le cas des activités hors territoire des titulaires, les résultats financiers des titulaires incluent les résultats attribuables aux activités hors territoire.

### a) *EBITDA*

Comme le montre le tableau 4.1.3 ci-dessous, pour l'ensemble de l'industrie, l'EBITDA a connu une hausse, affichant 11,5 milliards de dollars en 2004 contre 12,4 milliards de dollars en 2005. L'EBITDA des concurrents (autres) du secteur filaire a augmenté, passant de 0,1 milliard de dollars en 2004 à 0,7 milliard de dollars en 2005. La part des titulaires du secteur filaire, laquelle tient compte des activités hors territoire, a connu une baisse de 0,4 milliard de dollars, pour s'établir à 7,3 milliards de dollars en 2005.

**Tableau 4.1.3**  
**EBITDA par type de fournisseur**  
**(milliards \$)**

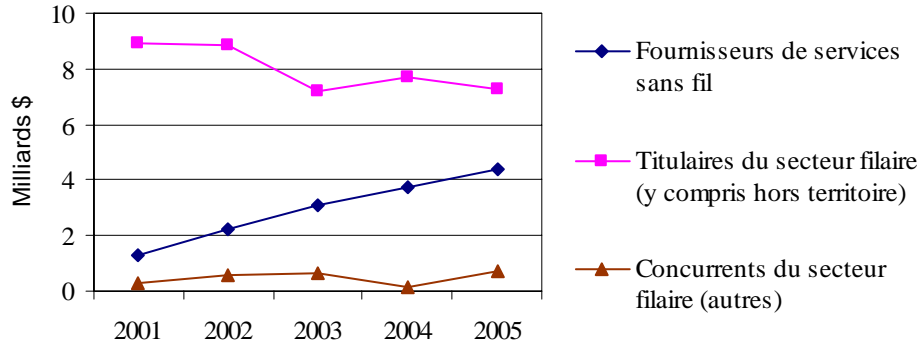
	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Filaire							
Titulaires	8,9	8,7	7,2	7,7	7,3	-5,3 %	-4,8 %
Concurrents (autres)							
Concurrents dotés d'installations	#	#	#	#	0,5		
Revendeurs	#	#	#	#	0,2		
Sous-total	0,3	0,7	0,6	0,1	0,7	562,7 %	24,9 %
Sous-total du secteur filaire	9,2	9,4	7,8	7,8	8,0	2,7 %	-3,4 %
Sans fil	1,3	2,2	3,1	3,7	4,4	18,9 %	35,6 %
Total	10,5	11,6	10,9	11,5	12,4	7,9 %	4,3 %

Source : Données recueillies par le CRTC

L'EBITDA des fournisseurs de services sans fil a continué d'augmenter en 2005. En fait, il a grimpé de 18,9 %, passant de 3,7 milliards de dollars en 2004 à 4,4 milliards de dollars en 2005, ce qui s'est traduit par une augmentation de leur part de l'EBITDA de l'industrie, laquelle est passée de 32 % en 2004 à 35 % en 2005.

<sup>33</sup> Il est important de noter que l'univers visé pour le calcul de ces mesures diffère légèrement de celui visé pour le calcul des revenus des services de télécommunication figurant aux tableaux 4.1.1 et 4.1.2. Les compagnies pour lesquelles les services de télécommunication ne sont pas la principale source de revenus ont été exclues complètement de même que les fournisseurs qui n'ont pas pu segmenter les données financières clés sur la partie télécommunication de leurs activités.

**Diagramme 4.1.4  
Comparaison de l'EBITDA  
par type de fournisseur**



Source : Données recueillies par le CRTC

**b) Dépenses en télécommunications**

Les principaux coûts associés à la fourniture des services de télécommunication sont les dépenses en immobilisations qu'un fournisseur de services doit engager pour construire ses propres installations ou les dépenses interentreprises qu'il doit assumer pour obtenir l'accès aux installations d'autres fournisseurs de services.

**i) Dépenses en immobilisations**

Les dépenses en immobilisations dans l'industrie canadienne des télécommunications entre 2001 et 2005 sont indiquées par type de fournisseur de services dans le tableau 4.1.4. Les dépenses totales en immobilisations dans l'industrie canadienne des télécommunications ont atteint 5,6 milliards de dollars en 2005, une baisse de 1,8 % par rapport à 5,7 milliards de dollars en 2004.

**Tableau 4.1.4  
Dépenses en immobilisations par type de fournisseur  
(milliards \$)**

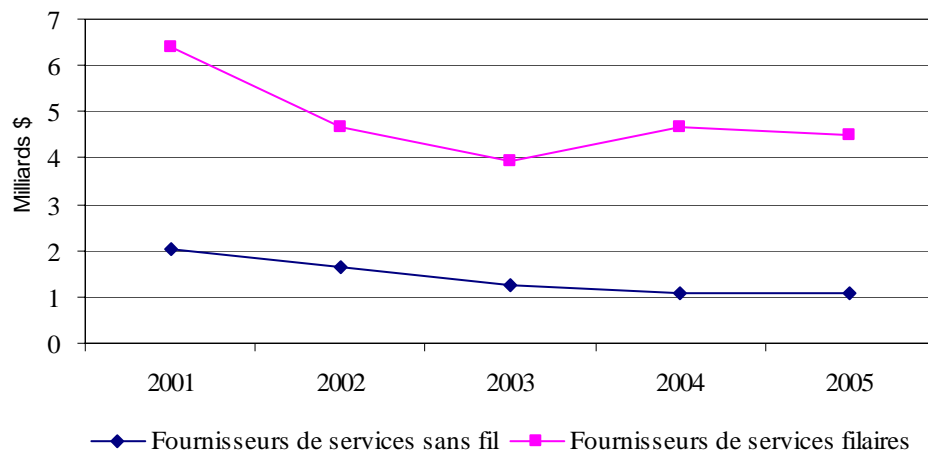
	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2004 – 2005	TCAC 2001 – 2005
<b>Filaire</b>							
Titulaires	5,0	4,0	3,2	4,2	3,8	-8,6 %	-6,4 %
Concurrents (autres)							
Concurrents dotés d'installations	n/d	n/d	n/d	n/d	0,6		
Revendeurs	n/d	n/d	n/d	n/d	0,1		
Sous-total	1,4	0,7	0,7	0,4	0,7	64,8 %	-17,2 %
Sous-total du secteur filaire	6,4	4,7	3,9	4,6	4,5	-2,2 %	-8,4 %
<b>Sans fil</b>	1,5	1,6	1,3	1,1	1,1	0,1 %	-7,4 %
<b>Total</b>	7,9	6,3	5,2	5,7	5,6	-1,8 %	-8,2 %

Source : Données recueillies par le CRTC  
n/d : non disponible

Les dépenses en immobilisations liées au sans-fil, excluant celles liées au spectre, sont demeurées presque inchangées à 1,1 milliard de dollars en 2005. En 2005, les dépenses en immobilisations liées au spectre étaient minimales, se chiffrant sous les 10 millions de dollars.

Les dépenses en immobilisations liées au secteur filaire représentent 80 % des dépenses de l'industrie. Elles ont diminué de 4,6 milliards de dollars en 2004 à 4,5 milliards de dollars en 2005, soit une baisse de 0,1 milliard de dollars. La baisse de 0,4 milliard de dollars dans les dépenses en immobilisations des titulaires a été compensée en partie par l'augmentation des dépenses en immobilisations des concurrents dotés d'installations et des revendeurs. Les dépenses en immobilisations dans le secteur filaire ont été d'environ 4,4 milliards de dollars en moyenne depuis 2002, alors que celles du secteur sans-fil sont à la baisse depuis 2002, passant de 1,6 milliard de dollars en 2002 à 1,1 milliard de dollars en 2005. Une grande partie de cette baisse des dépenses en immobilisations liées au sans-fil peut être attribuée aux accords d'itinérance et de partage conclus entre les fournisseurs de services sans fil, qui font diminuer la nécessité d'élargir les réseaux.

**Diagramme 4.1.5**  
**Dépenses en immobilisations par type de fournisseur**  
**(Filaire c. sans fil)**



Source : Données recueillies par le CRTC

### *Intensité de capital*

Comme le révèle le diagramme 4.1.6, l'ampleur des dépenses en immobilisations en pourcentage des revenus des fournisseurs de services sans fil, des titulaires du secteur filaire (leurs activités hors territoire étant incluses) et des concurrents dotés d'installations du secteur filaire a changé sensiblement depuis cinq ans. En ce qui concerne les services filaires, bien que les dépenses en immobilisations des titulaires soient restées relativement constantes à environ 20 % des revenus depuis 2002, elles ont connu une baisse en 2005 pour s'établir à 16 %. Les dépenses en immobilisations des concurrents dotés d'installations sont passées de 22 % en 2002 à 11 % en 2003 et ont par la suite augmenté à 21 % en 2005. Au cours des quatre dernières années, les dépenses en immobilisations des fournisseurs de services sans fil, également exprimées

en pourcentage des revenus, ont considérablement diminué, passant de 31 % en 2001 à 10 % en 2005. La majeure partie de cette diminution est attribuable à l'élargissement de la couverture aux termes d'ententes de partage et d'arrangements d'itinérance, ce qui a réduit le besoin d'engager des dépenses en immobilisations, et à la croissance des revenus des services sans fil.

**Diagramme 4.1.6**  
**Dépenses en immobilisations en pourcentage des revenus**



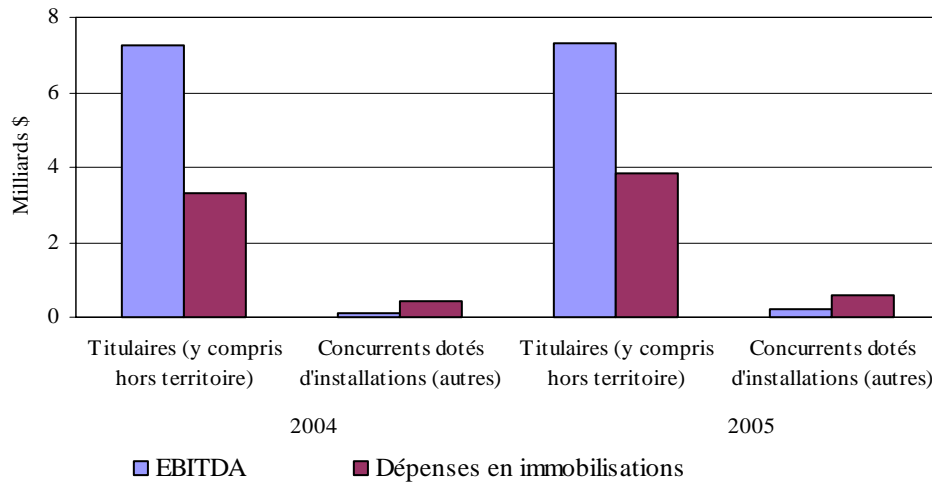
Source : Données recueillies par le CRTC

D'après les plus récentes données disponibles<sup>34</sup>, une comparaison internationale des dépenses en immobilisations, exprimées en pourcentage des revenus pour 2003, indique qu'à 17 %, celles du Canada étaient plus élevées que celles des États-Unis et du Royaume-Uni, qui se chiffraient à 12 % et à 13 %, respectivement. Cependant, les dépenses en immobilisations du Canada, exprimées en pourcentage des revenus, étaient inférieures à celles de l'Australie, fixées à 21 %.

Le diagramme 4.1.7 fournit une comparaison entre les dépenses en immobilisations et l'EBITDA des titulaires (y compris leurs activités hors territoire) et des concurrents dotés d'installations (autres) en 2004 et 2005. Les données révèlent que chaque année, l'EBITDA des titulaires dépasse les dépenses en immobilisations, ce qui veut dire que les titulaires sont généralement en mesure d'autofinancer leurs dépenses en immobilisations. Toutefois, ce n'était pas normalement le cas pour les concurrents dotés d'installations. Bien que les dépenses en immobilisations des concurrents dotés d'installations aient été minimales, leur EBITDA ne permettait pas de financer ces dépenses en 2004 et 2005.

<sup>34</sup> Source : Perspectives de communication de l'OCDE (2005). Les dépenses en immobilisations, exprimées en pourcentage des revenus, n'étaient disponibles que pour l'année 2003 et les années antérieures.

**Diagramme 4.1.7**  
**L'EBITDA du secteur filaire c. les dépenses en immobilisations du secteur filaire**



Source : Données recueillies par le CRTC

*ii) Paiements interentreprises*

Les dépenses interentreprises, à l'exclusion des frais de partage, représentent environ 20 % des dépenses d'exploitation du secteur filaire<sup>35</sup>. Le tableau 4.1.5 présente les paiements interentreprises, à l'exclusion des frais de partage, en pourcentage des revenus des titulaires (y compris les activités hors territoire) et des concurrents dans l'industrie filaire, par secteur de marché. En 2005, les paiements interentreprises par dollar de revenus étaient beaucoup plus élevés pour les concurrents dotés d'installations et les revendeurs, et ce, dans tous les secteurs.

**Tableau 4.1.5**  
**Paiements interentreprises par dollar de revenus**  
**par secteur du marché filaire<sup>36</sup>**  
**(2005)**

	Titulaires (y compris hors territoire)	Concurrents	
		Dotés d'installations	Revendeurs
Local	2,6 %	31,4 %	64,8 %
Interurbain	21,3 %	50,3 %	41,4 %
Internet	4,6 %	7,3 %	17,8 %
Données et liaison spécialisée	15,5 %	37,8 %	41,0 %

Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>35</sup> Source : Données recueillies par le CRTC.

<sup>36</sup> Les dépenses interentreprises ne comprennent pas les paiements de contribution.

Les paiements interentreprises plus élevés effectués par les fournisseurs de services dans le marché de l'interurbain, lesquels sont exprimés en pourcentage des revenus, reflètent généralement a) l'étendue de leurs réseaux servant à acheminer le trafic, et b) leurs différents plans d'appels à tarifs fixes ou illimités, puisque certains de ces paiements sont fondés sur l'utilisation.

*c) Groupement de services*

Au cours des dernières années, les fournisseurs de services de télécommunication n'ont cessé de miser sur le groupement de divers services pour maintenir leurs revenus, voire les accroître. Par exemple, ceux qui offrent le service local ont de plus en plus tendance à y jumeler le service interurbain. Certains fournisseurs de services, tels que les fournisseurs de services sans fil, offrent des plans familiaux. En 2005, 20 % des abonnés du sans-fil possédaient des plans familiaux<sup>37</sup>.

Les fournisseurs qui offrent la gamme complète de services de télécommunication sont bien placés pour tirer pleinement profit des avantages propres au groupement des services. Les compagnies plus petites qui n'offrent pas la gamme complète de services mais qui désirent profiter des avantages que présente le groupement doivent conclure des ententes avec d'autres fournisseurs de services pour compléter leur gamme de services. En 2005, environ 10 % des comptes résidentiels étaient constitués d'un groupe de services incluant deux des services suivants ou plus : services locaux, Internet, télévision par câble et sans-fil<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> Source : FASTFORWARD Wireless & Telecom Module 2005, Solutions Research Group, site Web [www.srgnet.com](http://www.srgnet.com).

<sup>38</sup> Source : Données recueillies par le CRTC.

## 4.2 Services locaux et d'accès

### Points saillants

- En 2005, les revenus et le nombre de lignes des services locaux et d'accès ont augmenté légèrement pour atteindre 9,8 milliards de dollars et 20,8 millions de lignes, respectivement.
- Les revenus de détail ont augmenté légèrement pour s'établir à 8,6 milliards de dollars. Les concurrents détenaient 8,4 % de ce montant, soit une hausse par rapport à 6,5 % en 2004.
- Le nombre de lignes de détail a augmenté légèrement pour s'établir à 19,3 millions. Les concurrents en détenaient 9,7 %, soit une hausse par rapport à 6,4 % en 2004.

### Description du secteur

#### a) *Description des services*

Le secteur des services locaux et d'accès comprend les services relatifs à l'accès et à la connectivité au réseau téléphonique public commuté (RTPC), y compris les services utilisés à la fois par les clients de détail et de gros.

Le service téléphonique filaire local a traditionnellement inclus un accès géré depuis une entreprise de services locaux (ESL) au client, une connectivité au RTPC et un numéro de téléphone. À l'aide d'un téléphone ou d'un autre équipement terminal, le client peut effectuer un nombre illimité d'appels à l'intérieur d'une zone locale moyennant un tarif mensuel de base.

Dans la décision 2005-28<sup>39</sup>, le Conseil a établi que les services VoIP locaux, définis comme des services locaux de communication vocale sur protocole Internet (IP) utilisant des numéros de téléphone conformes au Plan de numérotation nord-américain et permettant un accès universel à destination et/ou en provenance du RTPC, appartenaient au même marché pertinent que les services locaux à commutation de circuits. À ce titre, les services VoIP locaux ont été inclus dans les résultats du secteur des services locaux et d'accès pour 2005.

Les services VoIP locaux comprennent les services d'accès géré (dépendants de l'accès) tels que ceux fournis par les EDR par câble et les services de téléphonie Internet indépendants de l'accès. La communication entre ordinateurs n'exigeant pas l'accès au RTPC n'est pas considérée comme un service VoIP local.

Le service local inclut certains autres services comme les services de messages automatisés, le Centrex d'affaires, les services de réseau numérique à intégration de services (RNIS) et d'autres services aux utilisateurs, notamment le câblage intérieur, l'installation et la réparation, les téléconférences et divers services locaux.

---

<sup>39</sup> *Cadre de réglementation régissant les services de communication vocale sur protocole Internet*, Décision de télécom CRTC 2005-28, 12 mai 2005 (la décision 2005-28). Le 4 mai 2006, par voie du décret C.P. 2006-305, la gouverneure en conseil a renvoyé la décision 2005-28 au Conseil pour réexamen et nouvelle audience.

Les revenus des services locaux et d'accès comprennent également la vente de services locaux de gros et, depuis l'introduction de la concurrence locale, les revenus provenant des services d'accès fournis aux entreprises et aux autres fournisseurs de services aux fins d'interconnexion, notamment la commutation et le groupement, ainsi que les composantes réseau dégroupées.

Les revenus de contribution, à savoir le montant que reçoivent les ESL en fonction du nombre de lignes de résidence qu'elles fournissent dans les zones de desserte à coût élevé (ZDCE) et de la mesure dans laquelle elles sont tarifées sous les coûts, sont également compris dans les revenus des services locaux et d'accès. Bien que les revenus de contribution soient inclus dans l'ensemble des revenus du secteur indiqués au tableau 4.2.1, ils sont exclus des autres tableaux dans la section sur les services locaux et d'accès du présent rapport.

Les revenus provenant de la vente d'équipement terminal filaire, comme les appareils téléphoniques et l'équipement de commutation d'installation avec postes supplémentaires (PBX), sont exclus des revenus des services locaux et d'accès traités dans ce rapport.

#### ***b) Marchés et observations pour 2005***

Le tableau 4.2.1 présente le total des revenus et des lignes concernant les services locaux et d'accès pour la période de 2001 à 2005.

**Tableau 4.2.1  
Total des revenus et des lignes des services locaux et d'accès**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance 2004 – 2005</i>	<i>TCAC 2001 – 2005</i>
Revenus totaux – services locaux et d'accès (millions \$)	11 203	10 003	9 699	9 695	9 762	0,7 %	-3,4 %
moins : les revenus de contribution (millions \$)	1 002	250	247	240	251	4,6 %	-29,3 %
Revenus des services locaux et d'accès (millions \$)	10 021	9 724	9 452	9 455	9 511	0,6 %	-1,3 %
Lignes (milliers)	21 126	20 622	20 612	20 563	20 780	1,1 %	-0,4 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le total des revenus des services locaux et d'accès indiqué dans le tableau 4.2.1 comprend les revenus des tarifs mensuels des services locaux et d'accès ainsi que les frais de service non récurrents, la contribution et les revenus provenant des téléphones payants locaux. Le nombre de lignes locales indiqué dans ce tableau inclut les lignes des téléphones payants locaux ainsi que les lignes vendues au prix de gros à des affiliées et à des tiers fournisseurs de services de télécommunication et les lignes du service téléphonique officiel (STO). Les lignes STO, qui ne génèrent pas de revenus, sont fournies par une ESL pour un usage interne. Elles ont cependant été incluses dans le tableau 4.2.1 de manière à indiquer la taille totale du RTPC. Toutefois, afin de présenter une analyse concurrentielle appropriée, à moins d'indication contraire, tous les autres tableaux et diagrammes de cette section excluent les lignes STO, les revenus et les lignes des téléphones payants et les revenus de contribution.

Entre 2004 et 2005, les totaux des revenus et des lignes pour les services locaux et d'accès ont légèrement augmenté pour atteindre 9,8 milliards de dollars et 20,8 millions de lignes, respectivement.



i) *Concurrence locale*

L'utilisation du protocole Internet pour les communications vocales a représenté un thème dominant en 2005. Puisque les fournisseurs de services de télécommunication possèdent déjà des réseaux de base sur IP plus rentables, ou abandonnent leurs anciens réseaux pour ces nouveaux réseaux, les clients de détail bénéficient maintenant d'un choix de services mis à leur disposition grâce à la technologie apportée par le VoIP. En particulier, il convient de signaler :

- l'introduction du service de téléphone par des EDR par câble qui utilisent leurs propres réseaux de distribution (téléphonie par câble);
- la disponibilité de services, fournis au moyen d'un service Internet à large bande, qui permettent aux utilisateurs de s'interconnecter au RTPC à l'aide du Plan de numérotation nord-américain standard (téléphonie Internet).

Les services VoIP locaux peuvent reproduire la fonctionnalité du service local traditionnel et fonctionner aussi bien avec un accès géré (dépendant de l'accès) qu'avec un accès non géré (indépendant de l'accès). Comme c'est le cas pour le service local traditionnel, les services VoIP locaux offerts par les EDR par câble sont fournis grâce à une connexion d'accès géré entre l'abonné et le fournisseur de services. Les services VoIP locaux fournis grâce à un accès Internet à large bande sont considérés comme indépendants de l'accès, car le client choisit séparément le fournisseur de large bande et le fournisseur de services VoIP locaux.

En 2005, les EDR par câble ont agressivement pénétré le marché de résidence et ont grandement contribué à la croissance de la part de marché des concurrents.

ii) *Consommation continue des ressources de numéros de téléphone*

Le nombre de codes de centraux en service continue d'augmenter annuellement<sup>40</sup>. En plus des ressources en numéros de téléphone utilisées pour favoriser l'essor des nouveaux services et des services actuels, d'autres facteurs contribuent à cette consommation, dont les pratiques d'attribution des anciens codes de centraux et l'ensemble des taux d'utilisation des numéros.

Pour certains indicatifs régionaux, cette consommation épuisera éventuellement tous les codes de centraux disponibles. La solution à ce problème réside dans l'indicatif régional de recouvrement. Cette méthode consiste à ajouter des indicatifs régionaux supplémentaires dans une région géographique où l'indicatif régional est presque épuisé. L'une des conséquences de la mise en œuvre d'un indicatif régional de recouvrement est la composition à 10 chiffres obligatoire pour tous les appels locaux effectués dans la région géographique de l'indicatif régional épuisé. En 2006, en raison de la mise en œuvre de nouveaux indicatifs régionaux de recouvrement dans certaines parties de l'Ontario et du Québec, les clients devront composer 10 chiffres pour effectuer leurs appels locaux. Aussi en 2006, la composition à 10 chiffres sera obligatoire dans les régions des indicatifs régionaux 613 et 819, afin de donner un nouveau souffle à ces deux indicatifs.

---

<sup>40</sup> Administrateur de la numérotation canadienne – Prévision annuelle de l'utilisation des ressources en numéros, [www.cnac.ca/co\\_codes/nruf/annual/nruf\\_annual.htm](http://www.cnac.ca/co_codes/nruf/annual/nruf_annual.htm).

**c) *Participants du secteur***

Les grandes titulaires exercent leurs activités presque partout au pays, à la fois dans leurs territoires de desserte d'origine et dans d'autres régions, soit directement, soit par l'intermédiaire d'affiliées. Les petites titulaires, qui comprennent à la fois des entreprises municipales ainsi que des entreprises publiques et privées, exploitent dans certaines régions de l'Ontario, du Québec et de la Colombie-Britannique. Les autres participants comprennent les fournisseurs de services dotés d'installations fonctionnant comme des ESL concurrentes, y compris les EDR par câble qui fournissent des services à partir de leurs propres installations. Les revendeurs de services RTPC achetés des titulaires ou d'autres fournisseurs de services dotés d'installations font également partie des autres participants.

Depuis l'instauration de la concurrence locale en 1998, la pénétration des concurrents dans le secteur des services locaux et d'accès a été limitée. Normalement, les concurrents sont des fournisseurs de services dotés d'installations ou des revendeurs. Plus récemment, certaines ESLT ont étendu leurs activités en dehors de leurs territoires de desserte traditionnels, soit organiquement ou grâce à des acquisitions, et y assurent une concurrence soit de façon directe, soit par l'intermédiaire d'affiliées. Les petites titulaires étendent également leurs activités à l'extérieur de leurs territoires de desserte traditionnels ou acquièrent d'autres petites titulaires, tel que le démontre l'acquisition de People's Communications Inc. par Amtelecom Income Fund. Dans le présent rapport, les services concurrentiels fournis par les titulaires à l'extérieur de leurs territoires d'exploitation traditionnels feront partie de la catégorie des concurrents (ESLT hors territoire).

**d) *Cadre de réglementation***

En 1998, le service téléphonique local a été ouvert à la concurrence fondée sur les installations dans les territoires des grandes ESLT (sauf les territoires de SaskTel, de Norouestel, de Télébec et de la branche québécoise de TCC). Le Conseil continue de réglementer les services locaux que fournissent les ESLT ainsi que les services d'interconnexion que fournissent toutes les ESL. Avant l'instauration de la concurrence locale, les ESLT étaient assujetties à un cadre de réglementation fondé sur le taux de rendement, selon lequel les prix du service local étaient fixés selon les besoins en revenus, d'après un taux de rendement approuvé par le Conseil<sup>41</sup>.

Avec l'arrivée de la concurrence dans les services locaux, la réglementation par plafonnement des prix du segment Services publics des ESLT a été introduite. Cette réglementation fait appel à une formule composée de trois éléments de base : l'indice d'inflation, la compensation de la productivité et les facteurs exogènes, pour déterminer sur une base annuelle le prix maximum permis pour les différents services réglementés tels que les services locaux de base de résidence et les services locaux monolignes et multilignes d'affaires.

La réglementation par plafonnement des prix incite davantage les ESLT à améliorer leur productivité, à exercer leurs activités plus efficacement et à innover dans la fourniture de services.

---

<sup>41</sup> La concurrence locale n'est pas autorisée dans le territoire d'exploitation de Norouestel.

### e) *Évolution de la réglementation*

Dans la décision 2005-28, le Conseil a énoncé les détails du régime de réglementation, applicable à la fourniture des services VoIP locaux, qui déterminent entre autres que :

- les fournisseurs de services VoIP locaux n'exerçant pas leurs activités à titre d'entreprises canadiennes doivent s'inscrire auprès du Conseil en tant que revendeurs;
- les services VoIP locaux sont admissibles à la contribution;
- les services VoIP locaux font partie du même marché pertinent que les services à commutation de circuits.

Dans la décision 2006-14<sup>42</sup>, le Conseil a, entre autres choses, ouvert les territoires de toutes les petites ESLT à la concurrence locale.

Le service local est l'un des derniers grands marchés de l'industrie des télécommunications qui continue d'être réglementé. La décision 2006-15<sup>43</sup> indique les critères que les grandes titulaires doivent respecter avant de demander une abstention de la réglementation des services locaux de résidence ou d'affaires d'un secteur géographique donné. Ces secteurs, déterminés à l'aide des éléments géographiques gérés par Statistique Canada, sont désignés sous le nom de région visée par l'abstention locale (RAL). Le secteur géographique du Canada (excepté les territoires d'exploitation de Norouestel et des petites ESLT) est divisé en 86 RAL. Dans une demande d'abstention, en plus de répondre aux autres critères, la titulaire doit démontrer que sa part de marché dans une RAL est de 75 % ou moins. Tel qu'indiqué dans cette décision, l'annexe 4 de ce rapport fournit un tableau affichant la part de lignes du marché de résidence ou d'affaires, par RAL, au 31 décembre 2005 pour les titulaires, les concurrents (ESLT hors territoire) et les concurrents (autres).

### **Segments du marché**

Le tableau 4.2.2 présente un résumé des revenus des services locaux et d'accès (à l'exclusion de la contribution, de l'équipement terminal et des revenus provenant des téléphones payants) répartis selon les segments de résidence, d'affaires et de gros pour la période de 2001 à 2005. Le tableau 4.2.3 indique le nombre de lignes locales qui correspond à ces segments du marché.

---

<sup>42</sup> *Cadre de réglementation révisé applicable aux petites entreprises de services locaux titulaires*, Décision de télécom CRTC 2006-14, 29 mars 2006.

<sup>43</sup> *Abstention de la réglementation des services locaux de détail*, Décision de télécom CRTC 2006-15, 6 avril 2006 (la décision 2006-15). Aliant Telecom Inc. a saisi la Cour d'appel fédérale d'une demande visant à interjeter appel de cette décision. Bell Canada, Saskatchewan Telecommunications et TELUS Communications Company ont également saisi la Cour d'appel fédérale d'une demande visant à interjeter appel d'une partie de cette même décision. Le 12 mai 2006, Aliant Telecom Inc., Bell Canada, Saskatchewan Telecommunications et TELUS Communications Company ont présenté des demandes écrites à la gouverneure en conseil afin que la décision 2006-15 fasse l'objet d'un réexamen et d'une nouvelle audience. Le 31 mai 2006, la Coalition for Competitive Telecommunications en a fait autant.

**Tableau 4.2.2**  
**Revenus des services locaux et d'accès par segment de marché**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
De résidence	5 060	5 140	5 132	5 099	5 086	-0,3 %	0,1 %
D'affaires	3 946	3 544	3 398	3 402	3 472	2,1 %	-3,1 %
De gros	740	893	755	822	828	0,7 %	2,8 %
<b>Total</b>	<b>9 746</b>	<b>9 577</b>	<b>9 285</b>	<b>9 323</b>	<b>9 386</b>	<b>0,7 %</b>	<b>-0,9 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

**Tableau 4.2.3**  
**Lignes locales par segment de marché**  
**(milliers)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
De résidence	12 920	12 913	12 886	12 891	12 900	0,1 %	0,0 %
D'affaires	7 013 #	6 476 #	6 404 #	6 318 #	6 364	0,7 %	-2,4 %
De gros	474	521	611	617	788	27,7 %	13,5 %
<b>Total</b>	<b>20 407 #</b>	<b>19 910 #</b>	<b>19 901 #</b>	<b>19 826 #</b>	<b>20 052</b>	<b>1,1 %</b>	<b>-0,4 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

En 2005, les revenus des services locaux et d'accès ont augmenté légèrement pour s'établir à 9,4 milliards de dollars. Alors que les revenus dans le segment de résidence ont diminué légèrement, les revenus dans les segments d'affaires et de gros ont connu une croissance de 2,1 % et de 0,7 %, respectivement.

Durant la même période, le nombre total de lignes locales a augmenté d'un peu plus de 1 % pour s'établir à 20,1 millions de lignes, le nombre des lignes des segments de résidence et d'affaires a augmenté légèrement et le segment de gros a connu une augmentation de 27,7 % pour se fixer à 0,8 million de lignes.

**a) *Marché du service local de détail***

Les résultats du segment de détail (revenus et lignes groupés de résidence et d'affaires) représentent une mesure du marché adressable de résidence et d'affaires de l'utilisateur final. Les facteurs qui influent sur le résultat dans le segment de détail peuvent inclure les forces concurrentielles et technologiques, ainsi que la santé économique nationale globale. Le tableau 4.2.4 présente les revenus et les lignes des services de détail pour la période de 2001 à 2005.

**Tableau 4.2.4**  
**Total des revenus et des lignes de détail**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
Revenus (millions \$)	9 006	8 684	8 530	8 501	8 558	0,7 %	-1,3 %
Lignes (milliers)	19 933 #	19 389 #	19 290 #	19 209 #	19 264	0,3 %	-0,8 %

Source : Données recueillies par le CRTC

En 2005, les revenus des services de détail fournis par les concurrents ont augmenté de 31,5 %<sup>44</sup> pour s'établir à 723 millions de dollars, représentant 8,4 % de tous les revenus de détail, une hausse par rapport à 6,5 % en 2004. En 2005, le nombre des lignes de détail fournies par les concurrents a augmenté de 51,1 % pour atteindre 1,9 million de lignes. Le nombre de lignes fournies par des concurrents dans le segment de détail à l'aide de certaines composantes des services de gros a également augmenté, tel que mentionné dans la section « Marché du service local de gros ».

Le tableau 4.2.5 indique la part de lignes locales de détail des titulaires, à l'exclusion de Norouestel, dans leurs territoires de desserte, par province. Dans les provinces, les titulaires détenaient 90,3 % de ces lignes.

**Tableau 4.2.5**  
**Part des titulaires du marché des services locaux, par province (lignes)**

Province	2005
Colombie-Britannique	91,9 %
Alberta	87,1 %
Saskatchewan	99,9 %
Manitoba	96,7 %
Ontario	88,6 %
Québec	90,9 %
Nouveau-Brunswick	99,1 %
Nouvelle-Écosse	82,1 %
Île-du-Prince-Édouard	87,3 %
Terre-Neuve-et-Labrador	96,1 %

Source : Données recueillies par le CRTC

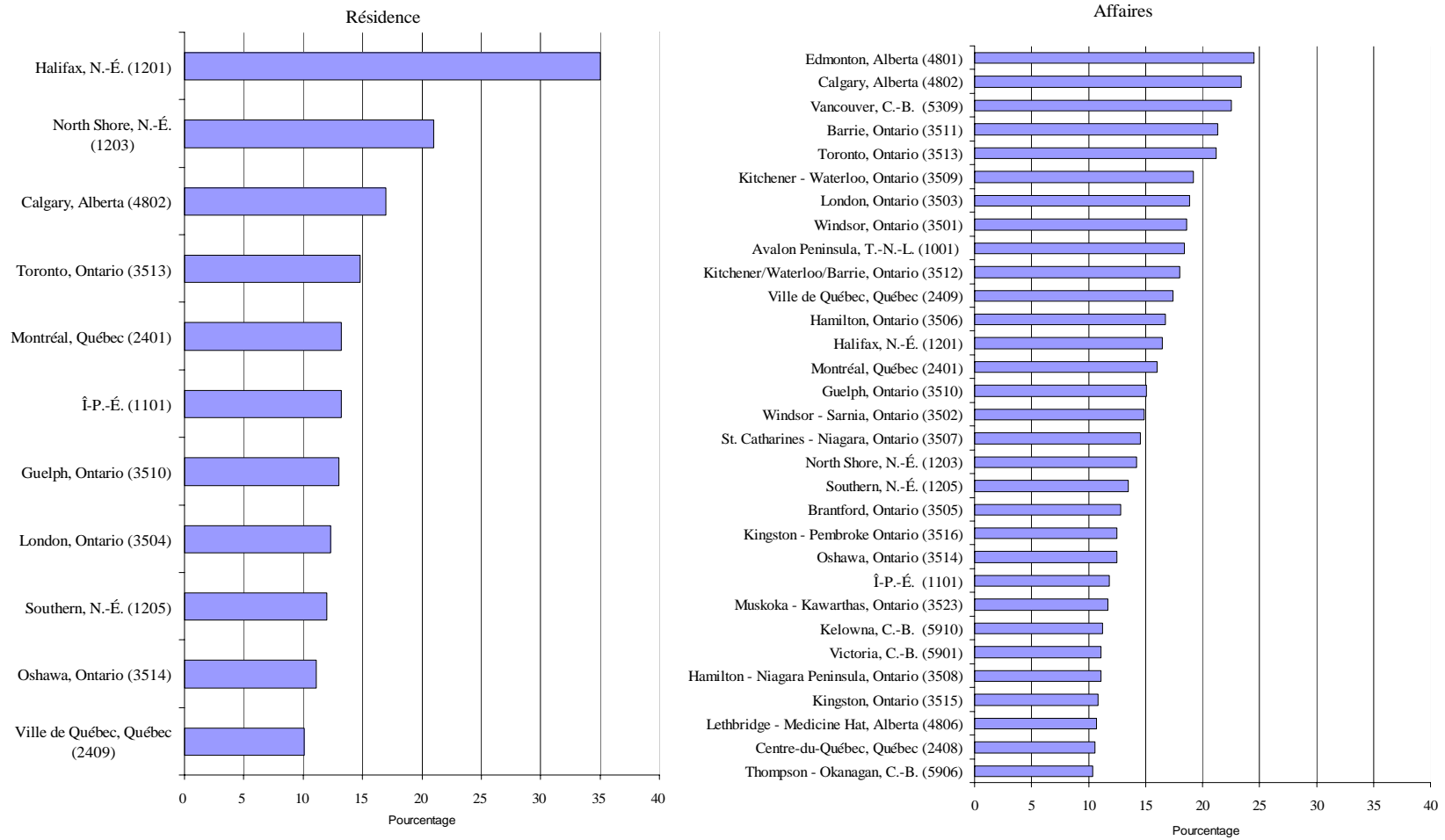
Le diagramme 4.2.1 fournit plus de renseignements sur les parts de marché de détail, dans les segments de résidence et d'affaires, mesurées en fonction du nombre de lignes locales détenues par des concurrents.

Les 86 RAL comprennent un peu plus de 98 % de toutes les lignes locales de détail au Canada<sup>45</sup>. Comme le révèle le diagramme 4.2.1, 11 RAL du marché local de résidence affichaient une part de marché de 10 % ou plus pour les concurrents. Le marché de résidence adressable dans ces 11 RAL représentait 39 % de toutes les lignes de résidence locales. De même, dans le marché local d'affaires, 31 RAL affichaient une part de marché de 10 % ou plus pour les concurrents, représentant un marché adressable de 68 % de toutes les lignes d'affaires.

<sup>44</sup> Source : Données recueillies par le CRTC.

<sup>45</sup> Source : Données recueillies par le CRTC.

**Diagramme 4.2.1**  
**Part de marché des concurrents (lignes locales) dans les RAL plus concurrentes<sup>46</sup>**



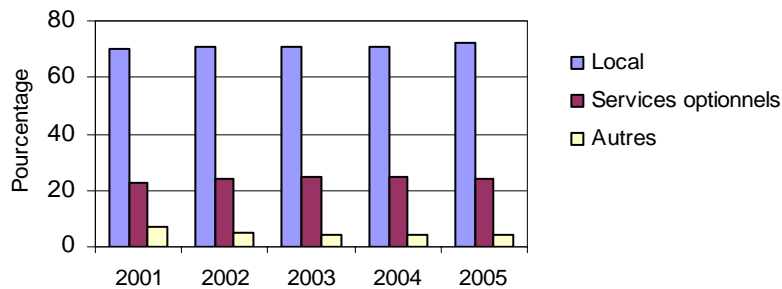
Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>46</sup> Les limites des RAL sont définies dans la décision 2006-15. La liste complète de la part de marché des concurrents par RAL se trouve à l'annexe 4.

**b) Marché du service local de résidence**

Le service local de résidence comprend trois composantes principales : le service local de base, les fonctions optionnelles et d'autres services auxiliaires comme le raccordement et le câblage intérieur. Le diagramme 4.2.2 montre que la répartition des revenus du service local de résidence entre ces trois composantes reste stable depuis plusieurs années, le service local de base représentant 72 % des revenus du service local de résidence en 2005.

**Diagramme 4.2.2  
Revenus du service local de résidence par composante**



Source : Données recueillies par le CRTC

Les tableaux 4.2.6 et 4.2.7 présentent respectivement les revenus et les lignes du service local de résidence de 2001 à 2005.

**Tableau 4.2.6  
Revenus du service local de résidence  
(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance 2004 – 2005</i>	<i>TCAC 2001 – 2005</i>
Titulaires	5 038	5 082	5 035	4 955 #	4 837	-2,4 %	-1,0 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	n/d	n/d	0	2 #	3	50,0 %	n/d
Concurrents (autres)	22	58	97	142	246	73,2 %	82,9 %
<b>Total</b>	<b>5 060</b>	<b>5 140</b>	<b>5 132</b>	<b>5 099</b>	<b>5 086</b>	<b>-0,3 %</b>	<b>0,1 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

En 2005, les revenus du service local de résidence ont diminué légèrement pour s'établir à un peu moins de 5,1 milliards de dollars, alors que pendant la même période, le nombre de lignes du service local de résidence est resté à peu près le même, à 12,9 millions de lignes.

Comme le montre le tableau 4.2.6, les revenus du service local de résidence des titulaires ont baissé de 2,4 % pour se chiffrer à 4,8 milliards de dollars en 2005, alors que les revenus du service local de résidence des concurrents ont grimpé de 72,9 % pour atteindre 249 millions de dollars. La part des revenus du service local de résidence détenue par les concurrents est passée à 4,9 % en 2005, soit une hausse par rapport à 2,8 % en 2004.

**Tableau 4.2.7**  
**Lignes locales de résidence**  
**(milliers)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
Titulaires	12 846	12 729	12 627	12 463 #	11 924	-4,3 %	-1,8 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	n/d	n/d	1	10 #	13	30,0 %	n/d
Concurrents (autres)	74	184	258	418	963	130,4 %	89,9 %
Total	12 920	12 913	12 886	12 891	12 900	0,1 %	0,0 %

Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

Comme le montre le tableau 4.2.7, le nombre des lignes locales de résidence détenues par les titulaires a diminué de 4,3 % pour se chiffrer à 11,9 millions de lignes en 2005, alors que le nombre des lignes des concurrents a augmenté de 128,0 % pour atteindre environ 1,0 million de lignes. La part des lignes locales de résidence détenues par les concurrents a plus que doublé, passant de 3,3 % en 2004 à 7,6 % en 2005.

En 2005, la hausse considérable du nombre de lignes de résidence fournies par les concurrents a été causée principalement par le lancement de services téléphoniques de résidence par quelques grandes EDR par câble. Bien que les concurrents qui ont commencé à offrir le service de résidence avant 2005 aient connu une forte croissance interne, les services de téléphonie par câble et les services VoIP locaux indépendants de l'accès représentaient respectivement 59 % et 11 % de la croissance dans les lignes de résidence fournies par les concurrents.

Parmi les concurrents (ESLT hors territoire), les revenus et les lignes du service local de résidence qu'ils fournissent sont restés négligeables en 2005 du fait qu'ils ont continué de centrer leurs efforts sur les segments d'affaires et de gros du marché.

Au cours des dernières années, le nombre de ménages canadiens n'a cessé d'augmenter<sup>47</sup>, mais le nombre de lignes de téléphone de résidence est resté relativement stable en 2005. Divers facteurs démographiques et technologiques peuvent contribuer à cette situation, notamment le nombre accru d'abonnements au sans-fil et de ménages abonnés seulement au sans-fil et l'élimination des deuxièmes lignes de téléphone, du fait que les consommateurs ont adopté l'Internet à large bande et que l'utilisation des télécopieurs est à la baisse.

<sup>47</sup> L'observateur du logement au Canada, 2005.



c) *Marché du service local d'affaires*

Les tableaux 4.2.8 et 4.2.9 présentent respectivement les revenus et les lignes du service local d'affaires pour la période de 2001 à 2005.

**Tableau 4.2.8**  
**Revenus du service local d'affaires**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Titulaires	3 736	3 258	3 036	2 996	2 998	0,1 %	-5,4 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	n/d	n/d	92	298	316	6,0 %	n/d
Concurrents (autres)	210	286	270	108	158	46,3 %	-6,9 %
<b>Total</b>	<b>3 946</b>	<b>3 544</b>	<b>3 398</b>	<b>3 402</b>	<b>3 472</b>	<b>2,1 %</b>	<b>-3,1 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

En 2005, les revenus du service local d'affaires ont augmenté de 2,1 % pour s'établir à 3,5 milliards de dollars, alors que le nombre de lignes locales d'affaires a augmenté légèrement pour s'établir à 6,4 millions de lignes.

Comme l'indique le tableau 4.2.8, les revenus du service local d'affaires des titulaires sont restés inchangés en 2005 à 3,0 milliards de dollars, alors que pendant la même période, les revenus des concurrents ont augmenté de 16,7 % pour atteindre un peu moins de 0,5 milliard de dollars, soit 13,7 % du total des revenus d'affaires.

**Tableau 4.2.9**  
**Lignes du service local d'affaires**  
**(milliers)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Titulaires	6 451 #	5 784 #	5 688 #	5 512 #	5 476	-0,7 %	-4,0 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	n/d	119	146 #	542 #	573	5,7 %	n/d
Concurrents (autres)	563 #	574 #	570 #	264 #	315	19,3 %	-13,5 %
<b>Total</b>	<b>7 013 #</b>	<b>6 476 #</b>	<b>6 404 #</b>	<b>6 318 #</b>	<b>6 364</b>	<b>0,7 %</b>	<b>-2,4 %</b>

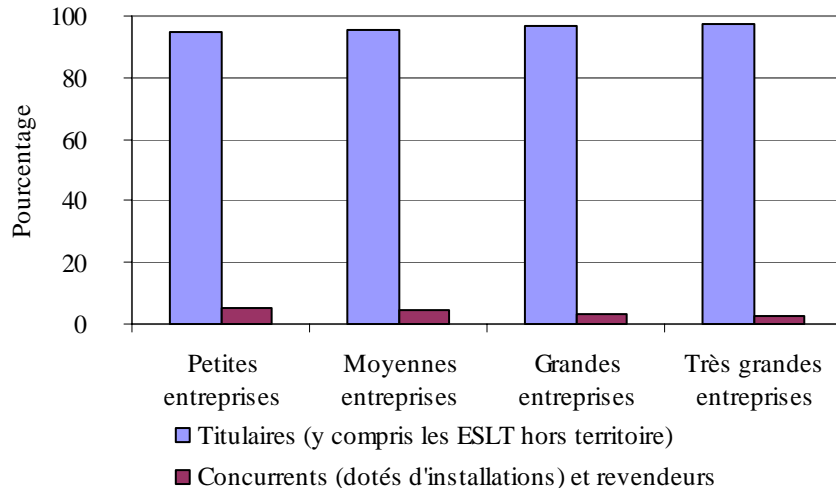
Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

Comme l'indique le tableau 4.2.9, le nombre de lignes locales d'affaires fournies par des titulaires a diminué légèrement en 2005 pour se chiffrer à un peu moins de 5,5 millions de lignes, alors que le nombre de lignes d'affaires des concurrents a augmenté de 10,2 % pour atteindre 0,9 million de lignes, soit 14,0 % du total des lignes d'affaires.

Le diagramme 4.2.3 présente la part de revenus détenue par les titulaires et les concurrents dans le segment d'affaires, subdivisée en petites, moyennes, grandes et très grandes entreprises. En 2005, les titulaires (incluant leurs activités hors territoire) détenaient la majorité des revenus dans chacune des quatre catégories.

**Diagramme 4.2.3**  
**Répartition des revenus du service local d'affaires**  
**selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

**d) *Marché du service local de gros***

Le segment de gros du marché comprend les services et les installations d'accès qu'utilisent les fournisseurs de services concurrents pour interconnecter leurs réseaux respectifs et se raccorder à leurs clients de détail. Les services qu'un fournisseur revend ultérieurement à ses clients finals font également partie du segment de gros des services locaux. Les grandes composantes des services de gros sont notamment :

- l'interconnexion, en particulier la commutation et le groupement, le transit et le règlement des circuits de facturation-conservation;
- les composantes de réseau dégroupées comme les lignes qu'utilisent les concurrents pour étendre les services sur le « dernier kilomètre » à leurs clients;
- l'accès au RTPC, comme le RNIS, le service Centrex et le service local de base, qu'utilisent les revendeurs et d'autres concurrents pour fournir le service local dans des circonscriptions où ils ne possèdent pas d'installations, ou possèdent des installations sans avoir le statut d'ESLC.

Le tableau 4.2.10 présente une ventilation des revenus du service local de gros par composante pour la période de 2001 à 2005.

**Tableau 4.2.10**  
**Revenus du service local de gros par principale composante**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	<i>TCAC</i>
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
Interconnexion	315	354	287	333	322	-3,3 %	0,6 %
Centrex	120	163	134	123	107	-13,0 %	-2,8 %
Accès au RTPC	129	146	128	136	123	-9,8 %	-1,2 %
Lignes dégroupées	31	53	61	84	110	30,8 %	37,2 %
Service local de base	55	84	89	83	114	37,5 %	20,0 %
Autres frais de service	90	93	56	62	53	-14,9 %	-12,4 %
<b>Total</b>	<b>740</b>	<b>893</b>	<b>755</b>	<b>822</b>	<b>829</b>	<b>0,9 %</b>	<b>2,9 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

En 2005, les revenus du service local de gros ont augmenté légèrement pour atteindre 829 millions de dollars. Les augmentations importantes des revenus de l'accès local de base et des lignes dégroupées ont été partiellement contrebalancées par les baisses de revenus pour le service Centrex, l'interconnexion et l'accès au RTPC et pour les revenus autres.

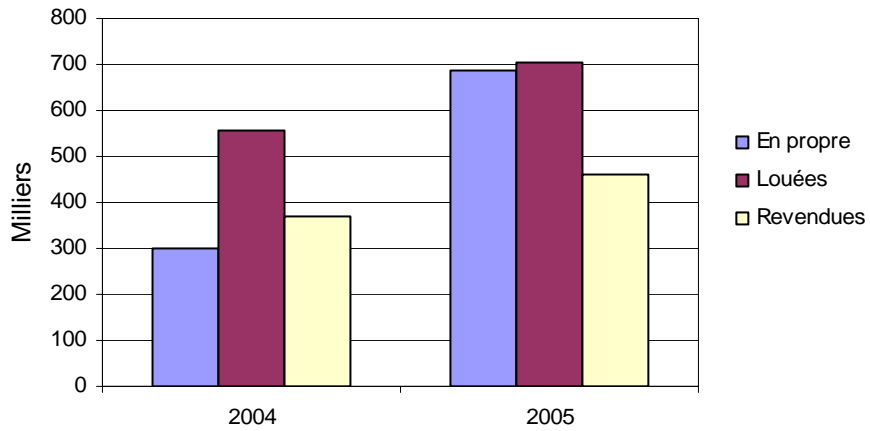
Lorsqu'un concurrent ne peut pas joindre un client de détail en se servant de ses propres installations, il peut procéder de deux façons :

- louer des installations, par exemple les lignes dégroupées ou les installations équivalentes à des lignes auprès d'un fournisseur de services de télécommunication doté d'installations pour raccorder le client de détail au réseau du concurrent. Comme dans le cas de ses propres installations, la tonalité est assurée par le réseau du concurrent;
- revendre les services, comme le Centrex ou ses équivalents, loués auprès d'une ESL et revendus au client final sans passer par le réseau du concurrent.

Le diagramme 4.2.4 illustre les proportions de lignes de détail des concurrents fournies à l'aide de leurs propres installations (en propre) ou d'installations louées ou revendues.

En 2005, environ 75 % des lignes de détail fournies par les concurrents ont été fournies grâce à des installations en propre ou louées. De manière plus significative, des 630 000 lignes de détail ajoutées par les concurrents en 2005, les installations en propre et louées représentaient respectivement 62 % et 23 % de ces lignes.

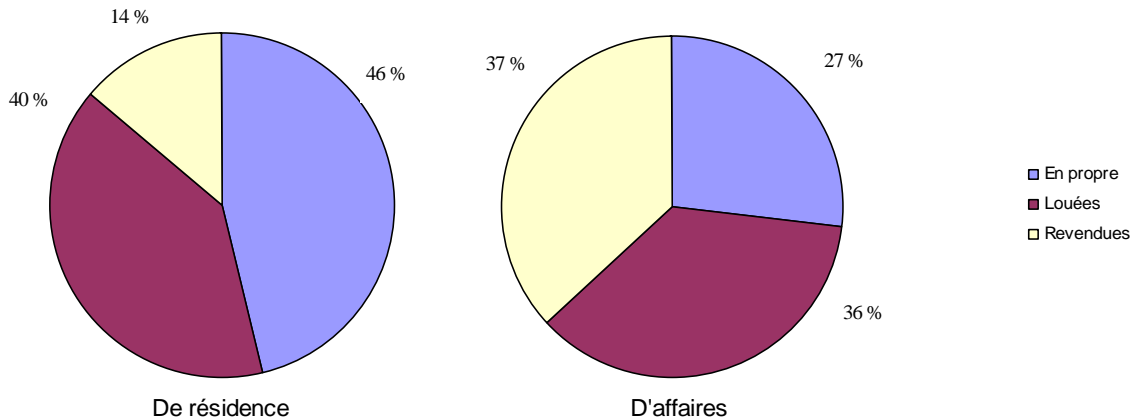
**Diagramme 4.2.4**  
**Nombre de lignes locales de détail des concurrents par type d'installations**



Source : Données recueillies par le CRTC

Comme l'indique le diagramme 4.2.5, dans le segment de résidence, 46 % des lignes locales de résidence des concurrents ont été fournies au moyen de leurs propres installations, alors que 40 % des lignes ont été fournies à l'aide des lignes dégroupées louées des titulaires. En 2005, les revenus touchés par les titulaires pour la fourniture de lignes locales aux concurrents se sont élevés à 110 millions de dollars, soit une hausse de 30,8 % attribuable surtout à la croissance du volet des services locaux de résidence offerts par les concurrents et fournis grâce à des lignes locales louées.

**Diagramme 4.2.5**  
**Lignes locales de résidence et d'affaires des concurrents**  
**par type d'installations**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

Dans le segment d'affaires, les concurrents ne se servent pas d'installations en particulier pour fournir le service. Dans l'ensemble, 63 % des lignes d'affaires des concurrents sont fournies au moyen de leurs propres installations ou d'installations louées.

En 2005, le segment de gros a connu une croissance aussi bien dans les revenus que dans les lignes. Comme l'indique le tableau 4.2.11, en 2005, les revenus touchés par les titulaires pour la fourniture de services locaux de gros ont chuté à 698 millions de dollars, soit une baisse de 2,0 %, tandis que les revenus réalisés par les concurrents ont grimpé à 130 millions de dollars, soit une hausse de 18,2 %, ce qui représente 15,7 % des revenus provenant des services locaux de gros.

**Tableau 4.2.11**  
**Revenus des services locaux de gros**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	<i>TCAC</i>
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
Titulaires	713	836	617	712	698	-2,0 %	-0,5 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	n/d	n/d	70	93	104	11,8 %	n/d
Concurrents (autres)	27	57	68	17	26	52,9 %	-0,9 %
Total	740	893	755	822	828	0,7 %	2,8 %

Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

Pendant la même période, comme le montre le tableau 4.2.12, le nombre des lignes locales de gros des titulaires a diminué de 2,2 % pour atteindre 444 000 lignes, alors que le nombre des lignes des concurrents a plus que doublé pour s'établir à 344 000 lignes, soit 43,7 % des lignes locales de gros.

**Tableau 4.2.12**  
**Lignes locales de gros**  
**(milliers)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i>	<i>TCAC</i>
						<i>2004 – 2005</i>	<i>2001 – 2005</i>
Titulaires	368	376	408	454	444	-2,2 %	4,8 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	n/d	43	11	129	303	134,9 %	n/d
Concurrents (autres)	106	102	192	34	41	20,6 %	-21,1 %
Total	474	521	611	617	788	27,7 %	13,5 %

Source : Données recueillies par le CRTC

n/d : non disponible

## 4.3 Interurbain

### Points saillants

- Les revenus de l'interurbain ont continué de baisser et sont passés de 5,6 milliards de dollars en 2004 à 5,1 milliards de dollars en 2005, ce qui représente une baisse de 8,6 %.
- Les minutes d'interurbain ont continué d'augmenter, passant de 59,2 milliards en 2004 à 65,2 milliards en 2005, soit une hausse de 10,1 %.
- Le revenu moyen par minute (RMPM) a continué de chuter, de 0,094 \$ en 2004 à 0,078 \$ en 2005, une réduction de 17,0 %.
- La part des revenus générés par les services interurbains des titulaires, qui se chiffrait à 67 % en 2004, est passée à 64 % en 2005, ce qui représente une baisse de 0,5 milliard de dollars ou de 11,5 % de leurs revenus.

### Description du secteur

#### a) *Description des services*

L'interurbain de détail représente le trafic téléphonique filaire acheminé à l'extérieur de la zone d'appel local. Les services interurbains filaires sont vendus selon des formules aussi diversifiées que l'imposition de frais standard par minute, des plans à frais mensuels fixes, des cartes d'appel ou au sein d'un forfait de services.

On entend par interurbain de gros des arrangements de raccordement entre des fournisseurs dotés d'installations pour assurer le transport du trafic au nom d'autres fournisseurs de services, ainsi que la vente de blocs de minutes de gros à des revendeurs de services interurbains.

#### b) *Marchés et observations*

Les revenus d'interurbain comprennent les revenus de détail provenant des services interurbains vendus aux abonnés des services de résidence et d'affaires<sup>48</sup>, les revenus de gros générés par le trafic interurbain vendu aux autres fournisseurs de services à des fins de revente et le partage des revenus payés à une autre entreprise pour le transport du trafic à l'extérieur du territoire d'exploitation du fournisseur de services. Les minutes d'interurbain comprennent à la fois les minutes de détail et de gros, mais excluent les minutes associées au partage des revenus nationaux et internationaux.

Le tableau 4.3.1 présente les revenus et les minutes d'interurbain pour la période de 2001 à 2005. Au cours de cette période, les revenus d'interurbain ont décliné annuellement de 2,5 % en 2002 et de 8,6 % en 2003, ce qui a entraîné une diminution moyenne annuelle de 6,6 %. Les minutes ont toutefois connu des augmentations au cours de cette même période, variant de 1,8 % en 2003 à 10,1 % en 2005, et entraînant un TCAC de 5,3 %.

---

<sup>48</sup> Les appels interurbains effectués et acheminés par l'entremise de fournisseurs de services sans fil sont inclus dans la section sur le sans-fil du présent rapport. Cependant, les appels interurbains associés aux cartes d'appel, même s'ils sont effectués par un abonné du service sans fil, font partie du secteur filaire interurbain et sont compris dans la présente section.

**Tableau 4.3.1**  
**Total des revenus et des minutes de l'interurbain**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Revenus (millions \$)	6 700	6 534	5 944	5 588	5 109	-8,6 %	-6,6 %
Minutes (millions)	52 977	54 835	55 820	59 175	65 175	10,1 %	5,3 %

Source : Données recueillies par le CRTC

La part des services interurbains dans les revenus totaux de télécommunication est passée de 17 % en 2004 à 15 % en 2005, tandis que les revenus de tous les services de télécommunication ont augmenté de 3,5 %.

En 2005, la concurrence entre les fournisseurs de cartes prépayées et ceux des services de contournement a augmenté, ainsi que celle des titulaires offrant des services à l'extérieur de leur territoire habituel, des EDR par câble et des entreprises offrant des services interurbains par l'intermédiaire de la technologie IP.

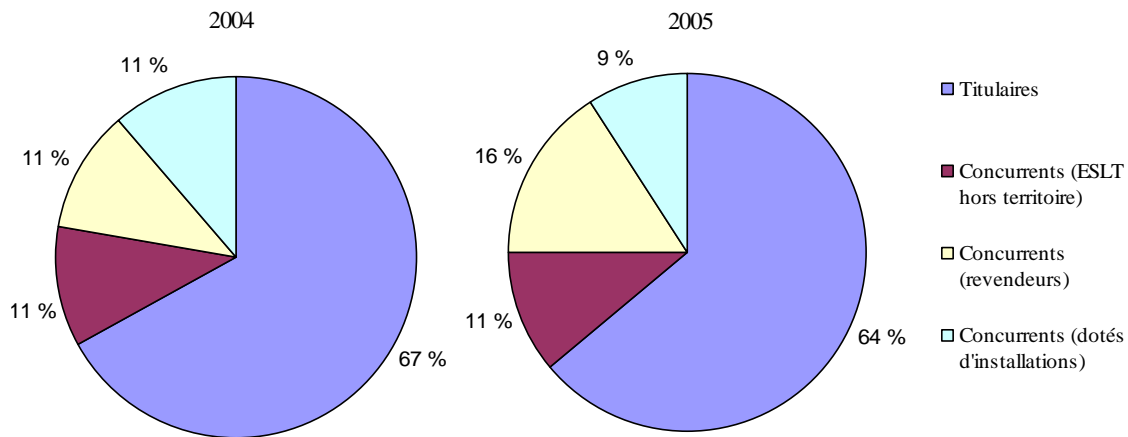
La concurrence continue de se refléter dans le marché de l'interurbain, principalement par la baisse des prix et par le nombre croissant de plans d'interurbain offerts par diverses entreprises et leur variété. Les clients de l'interurbain ont bénéficié de prix inférieurs puisque le RMPPM a baissé de 0,048 \$, ou 38 %, depuis 2001.

**c) *Participants du secteur***

Les participants du secteur comprennent surtout les grandes ESLT, les entreprises concurrentielles dotées d'installations qui fournissent des services locaux et des services interurbains commutés ainsi que divers revendeurs. La plupart des grandes compagnies titulaires fournissent également le service interurbain à l'extérieur de leur territoire habituel, soit directement, soit par l'intermédiaire d'affiliées. Dans leur territoire d'exploitation habituel, elles sont considérées comme des titulaires, alors qu'à l'extérieur de ce territoire, elles sont reconnues à titre de concurrents (ESLT hors territoire). Les autres concurrents se composent habituellement a) de fournisseurs de services dotés d'installations, y compris les EDR par câble, et b) de revendeurs qui achètent en gros des minutes d'interurbain auprès d'entreprises dotées d'installations.

Comme le montre le diagramme 4.3.1, les titulaires comptent pour 64 % des revenus en 2005, suivi des revendeurs avec 16 % et des fournisseurs de services dotés d'installations avec 9 %. Les titulaires et les concurrents dotés d'installations ont perdu environ 3 % de part de marché en 2005, tandis que les revendeurs en ont gagné 5 %. La diminution de 3 % de la part de marché des titulaires représente une réduction d'environ 0,5 milliard de dollars.

**Diagramme 4.3.1**  
**Part des revenus totaux de l'interurbain par type de fournisseur**



Source : Données recueillies par le CRTC

**d) Cadre de réglementation**

La concurrence dans le marché de l'interurbain a commencé en 1990 avec la revente de certains services interurbains commutés (la décision 90-3)<sup>49</sup>. En 1992, le marché s'est ouvert davantage aux entreprises dotées d'installations (la décision 92-12)<sup>50</sup>. Le Conseil s'est abstenu de réglementer le marché de l'interurbain en rendant plusieurs décisions concernant divers fournisseurs de services et segments (la décision 94-19, la décision 95-19<sup>51</sup>, la décision 97-10<sup>52</sup>, la décision 97-19<sup>53</sup> et l'ordonnance 99-1202<sup>54</sup>). Conformément à la décision 97-19, le Conseil s'est abstenu de réglementer les tarifs des services interurbains des entreprises titulaires, à l'exception de Norouestel, et a imposé certaines conditions aux titulaires, notamment un plafonnement des prix s'appliquant à chaque tableau des tarifs des services interurbains de base.

Même si le Conseil s'est abstenu de réglementer le marché de l'interurbain, il continue de réglementer les tarifs des services de transit d'accès et de raccordement direct, ce qui détermine le coût que les entreprises de services interurbains concurrentes doivent payer pour se raccorder

<sup>49</sup> *Revente et partage des services téléphoniques de ligne directe*, Décision Télécom CRTC 90-3, 1<sup>er</sup> mars 1990.

<sup>50</sup> *Concurrence dans la fourniture de services téléphoniques publics vocaux interurbains et questions connexes relatives à la revente et au partage*, Décision Télécom CRTC 92-12, 12 juin 1992.

<sup>51</sup> *Abstention – Services fournis par des entreprises canadiennes non dominantes*, Décision Télécom CRTC 95-19, 8 septembre 1995.

<sup>52</sup> *Télé globe Canada Inc. – Revente et partage de services internationaux de ligne directe*, Décision Télécom CRTC 97-10, 5 mai 1997.

<sup>53</sup> *Abstention – Réglementation des services interurbains fournis par les compagnies de téléphone titulaires*, Décision Télécom CRTC 97-19, 18 décembre 1997.

<sup>54</sup> *Abstention de réglementation des ententes entre entreprises de télécommunications canadiennes et étrangères*, Ordonnance Télécom CRTC 99-1202, 22 décembre 1999.



aux installations d'une ESL. Les tarifs des services de transit d'accès et de raccordement direct ont été mis à jour en 2006, ce qui a entraîné des modifications aux tarifs que les fournisseurs de services interurbains paient aux ESLT pour le trafic interurbain d'arrivée et de départ<sup>55</sup>.

## Segments de marché

Le tableau 4.3.2 présente un résumé des revenus de l'interurbain par segment de résidence, d'affaires et de gros pour la période de 2001 à 2005.

**Tableau 4.3.2**  
**Revenus de l'interurbain par segment du marché**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
De détail							
De résidence	3 007	3 038	3 013	2 857	2 681	-6,2 %	-2,8 %
D'affaires	2 081	1 970	1 777	1 790	1 570	-12,3 %	-6,8 %
Total – De détail	5 088	5 008	4 790	4 647	4 251	-8,5 %	-4,4 %
De gros	1 612	1 526	1 154	941	858	-8,8 %	-14,6 %
Total	6 700	6 534	5 944	5 588	5 109	-8,6 %	-6,6 %

Source : Données recueillies par le CRTC

En 2005, les revenus de l'interurbain ont diminué de 8,6 %, passant à 5,1 milliards de dollars. C'est dans le marché des services d'affaires que la baisse a été la plus marquée avec 12,3 %.

### *Interurbain de détail*

L'interurbain de détail comptait pour 83 % des revenus totaux d'interurbain en 2005, une proportion inchangée par rapport à 2004. Les revenus provenant des services de détail ont continué de baisser, passant de 4,6 milliards de dollars en 2004 à 4,3 milliards de dollars en 2005, une réduction de 8,5 %, étant donné que :

- les revenus de résidence ont baissé de 6,2 % en 2005, passant à 2,7 milliards de dollars;
- les revenus d'affaires ont baissé de 12,3 %, passant à 1,6 milliard de dollars.

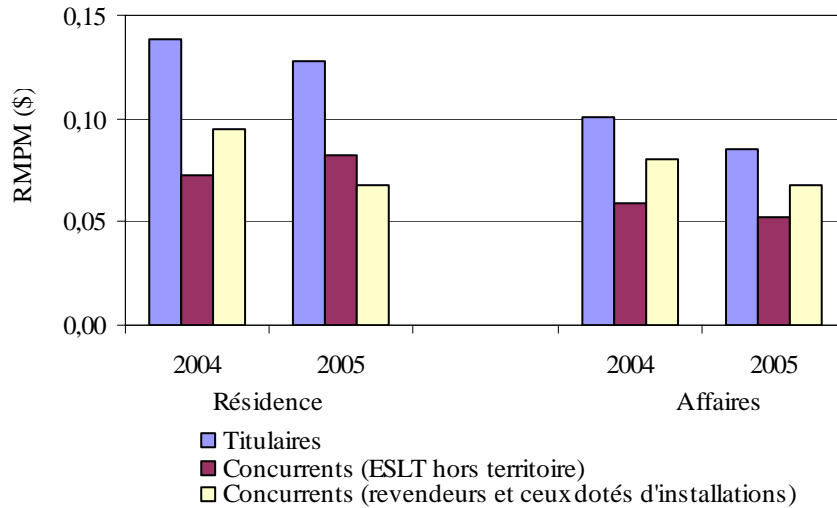
Le diagramme 4.3.2 révèle qu'en général, les RMPM des services de détail ont diminué en 2005 :

- dans le marché de résidence, les RMPM des titulaires et des concurrents (revendeurs et ceux dotés d'installations) ont connu des baisses respectives de 8 % et 29 %, alors que ceux des ESLT hors territoire ont augmenté de 12 %;

<sup>55</sup> *Aliant Telecom, Bell Canada, MTS Allstream, SaskTel et TCI – Approbation définitive des tarifs du service de transit d'accès*, Décision de télécom CRTC 2006-22, 27 avril 2006 et *Aliant Telecom, Bell Canada, MTS Allstream, SaskTel et TCI – Approbation définitive des tarifs du service de raccordement direct*, Décision de télécom CRTC 2006-23, 27 avril 2006.

- dans le marché d'affaires, où les résultats sont déjà bien inférieurs à ceux du marché de résidence, les RMPM ont chuté d'environ 14 % chez tous les concurrents et titulaires.

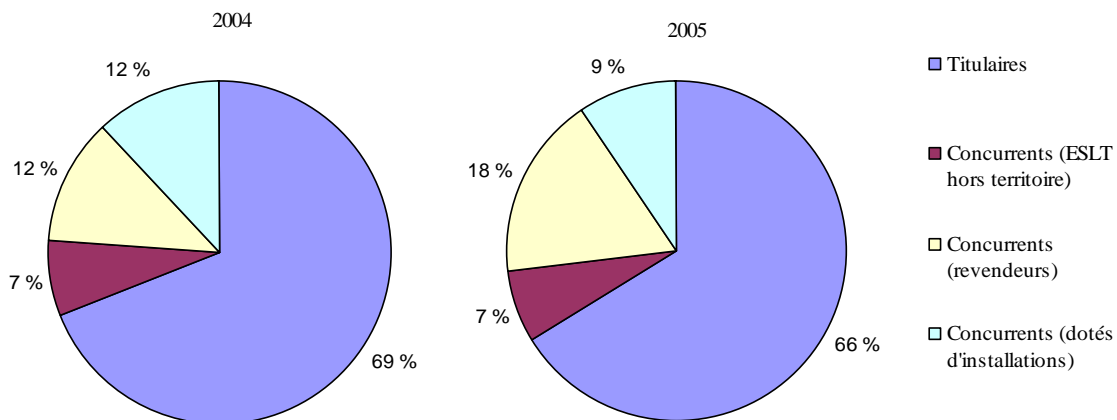
**Diagramme 4.3.2**  
**RMPM de résidence et d'affaires**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.3.3 décrit la part des revenus dans le marché de détail en 2004 et 2005. La part des revenus des titulaires dans le marché des services interurbains de détail est passée de 69 % en 2004 à 66 % en 2005. Les revendeurs ont toutefois augmenté leur part des revenus de 12 % à 18 %, tandis que les concurrents dotés d'installations ont perdu 3 %, soit de 12 % à 9 %. La diminution de 3 % de la part de marché des titulaires représente 406 millions de dollars, ou 12,7 % de leurs revenus.

**Diagramme 4.3.3**  
**Part des revenus dans le marché de l'interurbain de détail<sup>56</sup>**  
**par type de fournisseur**



Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>56</sup> La part des revenus de l'interurbain des EDR par câble était négligeable en 2005.

Le tableau 4.3.3<sup>57</sup> présente les parts des revenus dans le marché de l'interurbain de détail des grandes compagnies de téléphone titulaires pour la période de 2003 à 2005.

**Tableau 4.3.3**  
**Part des revenus des compagnies de téléphone titulaires**  
**dans le marché de détail de l'interurbain, par région**

Région	Pourcentage		
	2003	2004	2005
C.-B., Alberta	72 %	69 %	70 %
Saskatchewan	82 %	84 %	84 %
Manitoba	76 %	84 %	86 %
Ontario, Québec	66 %	65 %	62 %
Atlantique	75 %	78 %	77 %

Source : Données recueillies par le CRTC

***Interurbain de détail – Marché des services de résidence***

Les tableaux 4.3.4 et 4.3.5 présentent les revenus et les minutes d'interurbain de résidence pour la période de 2003 à 2005. En 2005, les revenus de l'interurbain de résidence se chiffraient à 2,7 milliards de dollars, en baisse de 6,2 %, ou 176 millions de dollars, par rapport à l'année précédente. Les revenus des titulaires ont baissé de 9,9 %, ou 213 millions de dollars, en 2005, tandis que les revenus des concurrents dotés d'installations et des revendeurs ont augmenté de 4,5 %, ou 32 millions de dollars.

**Tableau 4.3.4**  
**Revenus d'interurbain de résidence**  
**(millions \$)**

	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> <i>2004 – 2005</i>	<i>TCAC</i> <i>2003 – 2005</i>
Titulaires	2 300	2 135	1 922	-9,9 %	-8,6 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	1	2	6	187,1 %	135,5 %
Concurrents (revendeurs et ceux dotés d'installations)	712	721	753	4,5 %	2,9 %
Total	3 012	2 857	2 681	-6,2 %	-5,7 %

Source : Données recueillies par le CRTC

**Tableau 4.3.5**  
**Minutes d'interurbain de résidence**  
**(millions)**

	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> <i>2004 – 2005</i>	<i>TCAC</i> <i>2003 – 2005</i>
Titulaires	16 295	15 383	15 100	-1,8 %	-3,7 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	5	26	68	156,1 %	268,0 %
Concurrents (revendeurs et ceux dotés d'installations)	6 061	7 592	11 127	46,6 %	35,5 %
Total	22 361	23 001	26 295	14,3 %	8,4 %

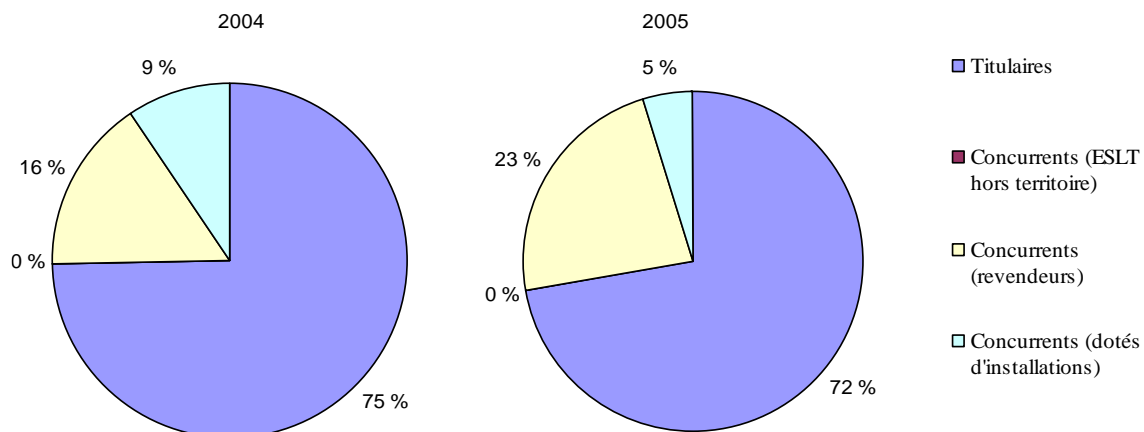
Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>57</sup> Au tableau 4.3.3, les données sur les parts de marché des titulaires excluent leurs revenus hors territoire.

En 2005, les minutes d'interurbain de résidence ont augmenté de 14,3 %, passant à 26,3 milliards de minutes. Cette augmentation s'explique par la croissance du trafic des revendeurs et des fournisseurs dotés d'installations.

La part des revenus du marché de l'interurbain de résidence figure au diagramme 4.3.4. Les titulaires et les concurrents dotés d'installations ont perdu des parts de marché de revenus. La part des revenus des titulaires est passée de 75 % en 2004 à 72 % en 2005, tandis que celle des concurrents dotés d'installations est passée de 9 % à 5 %. Les revendeurs ont toutefois augmenté leur part des revenus de 16 % en 2004 à 23 % en 2005.

**Diagramme 4.3.4**  
**Part des revenus dans le marché de l'interurbain de résidence par type de fournisseur**



Source : Données recueillies par le CRTC

***Interurbain de détail – Marché des services d'affaires***

Les tableaux 4.3.6 et 4.3.7 présentent les revenus et les minutes d'interurbain d'affaires pour la période de 2003 à 2005. En 2005, les revenus de l'interurbain d'affaires ont baissé de 12,3 %, passant à 1,6 milliard de dollars, tandis que les minutes ont augmenté de 3,6 %, passant à 21,8 milliards de minutes, ce qui a comme résultat une réduction du RMPM d'affaires de 0,085 \$ en 2004 à 0,072 \$ en 2005.

**Tableau 4.3.6**  
**Revenus de l'interurbain d'affaires**  
**(millions \$)**

	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2003 – 2005
Titulaires	977	1 067	873	-18,1 %	-5,5 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	62	332	295	-11,3 %	118,1 %
Concurrents (revendeurs et ceux dotés d'installations)	738	390	402	3,0 %	-26,2 %
Total	1 777	1 790	1 570	-12,3 %	-6,0 %

Source : Données recueillies par le CRTC

**Tableau 4.3.7**  
**Minutes de l'interurbain d'affaires**  
**(millions)**

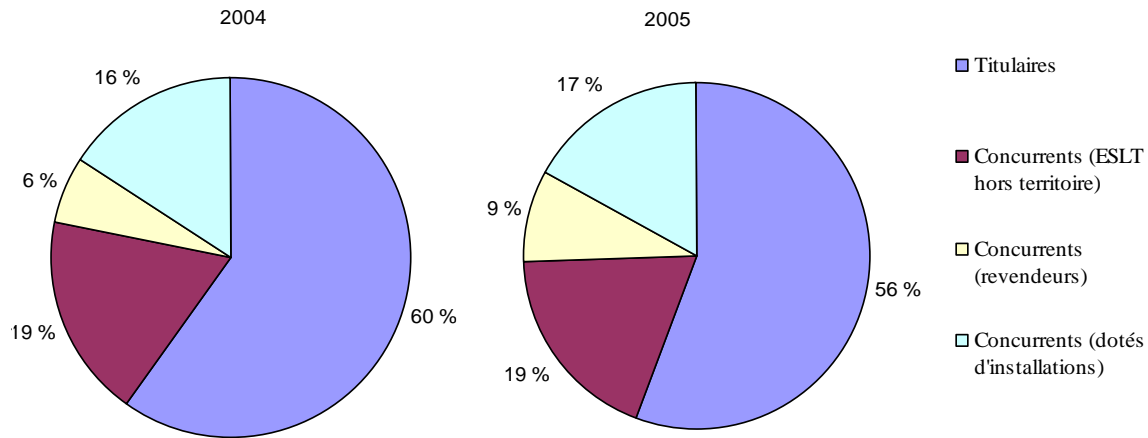
	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2003 – 2005
Titulaires	11 247	10 585	10 208	-3,6 %	-4,7 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	951	5 584	5 674	1,6 %	144,3 %
Concurrents (revendeurs et ceux dotés d'installations)	10 334	4 882	5 918	21,2 %	-24,3 %
Total	22 532	21 051	21 800	3,6 %	-1,6 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Tel qu'illustré au tableau 4.3.6, en 2005, les revenus de l'interurbain d'affaires des titulaires ont chuté de 194 millions de dollars, ou 18,1 %, tandis que ceux des concurrents ont baissé de 26 millions de dollars, ou 3,6 %. Les minutes des titulaires ont diminué de 377 millions, ou 3,6 %, tandis que celles des concurrents ont augmenté de 1 125 millions, ou 10,8 %.

Les titulaires ont généralement concentré leurs activités hors territoire sur le marché d'affaires plutôt que sur le marché de résidence. Elles ont recueilli environ 19 % des revenus d'affaires comparativement à une part négligeable des revenus de résidence. En raison de cette baisse de revenus, la part de marché des titulaires est passée de 60 % en 2004 à 56 % en 2005, comme l'indique le diagramme 4.3.5.

**Diagramme 4.3.5**  
**Part des revenus dans le marché de l'interurbain d'affaires par type de fournisseur**

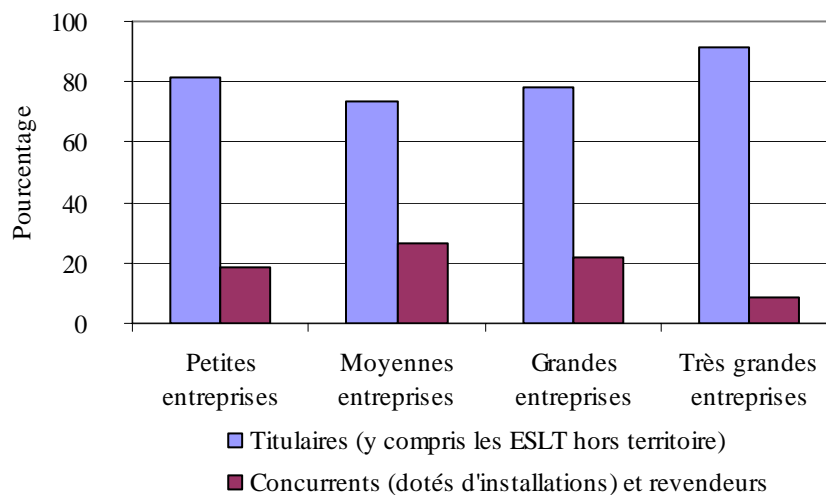


Source : Données recueillies par le CRTC

Les revendeurs possédaient une plus grande part des revenus du marché de l'interurbain de résidence (23 %) que des revenus de l'interurbain d'affaires (9 %). Cette situation est attribuable aux marges inférieures inhérentes à l'exploitation des revendeurs qui limitent leur capacité à offrir des prix concurrentiels dans le marché d'affaires.

Les concurrents (dotés d'installations) et les revendeurs ont recueilli environ 20 % des marchés d'affaires de l'interurbain pour les petites, moyennes et grandes entreprises et 10 % du marché pour les très grandes entreprises, tel qu'illustré au diagramme 4.3.6. Les titulaires, y compris leurs activités hors territoire, ont recueilli environ 75 % ou plus des revenus de l'interurbain pour chacun de ces segments. Les revendeurs possédaient généralement de plus grandes parts de marché pour les petites et les moyennes entreprises que pour les grandes et les très grandes entreprises.

**Diagramme 4.3.6<sup>58</sup>**  
**Répartition des revenus de l'interurbain d'affaires**  
**selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

### ***Interurbain de gros***

Le tableau 4.3.8 présente les revenus provenant de l'interurbain de gros pour la période de 2003 à 2005. En 2005, les revenus de l'interurbain de gros des titulaires ont baissé de 11,5 %, représentant la plus grande part de la baisse de 8,8 % dans le marché du gros. La baisse des revenus d'interurbain de gros peut être attribuable à la consolidation des activités dans l'industrie ainsi qu'aux nouvelles technologies telles que le service VoIP qui tend à faire baisser les prix du gros.

<sup>58</sup> Seuls les fournisseurs de services interurbains avec des revenus de plus de 5 millions de dollars ont dû soumettre les détails de leurs revenus de l'interurbain en fonction de la taille de la clientèle.

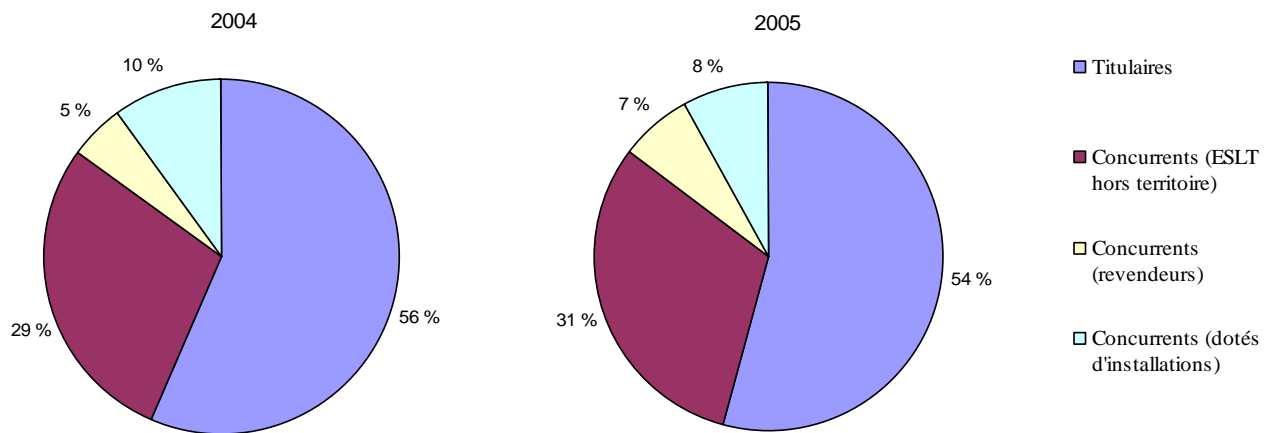
**Tableau 4.3.8**  
**Revenus de l'interurbain de gros**  
**(millions \$)**

	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2003 – 2005
Titulaires	686	530	469	-11,5 %	-17,3 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	130	270	270	0,0 %	44,2 %
Concurrents (revendeurs et ceux dotés d'installations)	337	141	118	-15,9 %	-40,8 %
<b>Total</b>	<b>1 154</b>	<b>941</b>	<b>858</b>	<b>-8,8 %</b>	<b>-138,0 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.3.7 présente, pour 2004 et 2005, les parts de marché au chapitre des revenus de gros par type de fournisseur. Les titulaires ont vu leur part des revenus de l'interurbain de gros passer de 56 % en 2004 à 54 % en 2005.

**Diagramme 4.3.7**  
**Part des revenus dans le marché de l'interurbain de gros par type de fournisseur**



Source : Données recueillies par le CRTC

## 4.4 Services Internet et disponibilité de la large bande

### Points saillants

- Les revenus d'Internet ont augmenté de 8,8 %, passant de 4,2 milliards de dollars en 2004 à 4,5 milliards de dollars en 2005, ce qui en fait l'un des segments les plus dynamiques de l'industrie canadienne des services de télécommunication.
- Le nombre de ménages abonnés à l'accès Internet de résidence a atteint 8,0 millions en 2005, soit 64 % de tous les ménages canadiens. Le nombre de ménages abonnés au service Internet haute vitesse a atteint 6,4 millions, soit 51 % de tous les ménages canadiens, par rapport à 43 % l'année précédente.
- Les abonnements à l'accès commuté ont encore diminué en 2005, cette fois de 23 %. Ils représentaient 20 % de tous les abonnements en 2005, comparativement à 27 % en 2004.
- En 2005, environ 98 % des ménages des régions urbaines et 74 % des ménages des régions rurales faisaient partie de la zone de couverture à large bande.

### Description du secteur

#### a) *Description des services*

Les services de télécommunication liés à Internet peuvent être divisés en trois grands segments de marché : l'accès Internet, le transport Internet et les applications Internet.

L'accès Internet se résume à fournir aux utilisateurs finals une connexion IP qui leur permet d'échanger du trafic avec des prestataires de services Internet et d'autres utilisateurs finals. Le service d'accès Internet comprend trois composantes distinctes :

- Une chaîne de connexion entre un modem, situé dans un lieu appartenant à l'utilisateur final (comme une habitation résidentielle), et le FSI;
- Les installations du FSI, qui comprennent :
  - des routeurs, afin de pouvoir acheminer le trafic entre les utilisateurs finals du FSI et Internet;
  - des serveurs, pour les services du FSI fournis à l'interne, tels que le courrier électronique;
  - des éléments de gestion de réseau;
- Une connexion du FSI jusqu'à Internet.

Les services d'accès Internet sont fournis à des débits divers. Les services d'accès faible vitesse, ou à bande étroite, utilisent des vitesses allant jusqu'à 64 kilobits par seconde (kbps) et sont normalement fournis sur des lignes d'accès commuté. Les services d'accès haute vitesse, y compris par bande élargie (jusqu'à 1,5 mégabits par seconde (mbps)) et large bande (plus de 1,5 mbps), sont normalement fournis sur une LAN, un câble coaxial et sur des



câbles à fibres optiques, ce dernier cas s'appliquant plus particulièrement aux entreprises. On utilise également des technologies sans fil par satellite et terrestres pour fournir les services d'accès haute vitesse.

Le service de transport Internet est la fourniture d'une connectivité Internet aux FSI et à certains clients de grandes entreprises. La capacité de transport Internet est assurée par des installations Internet à dorsale qui acheminent le trafic groupé au moyen de liaisons interurbaines nationales et internationales entre les commutateurs ou les routeurs de trafic Internet. De plus, elle permet un contrôle partiel des mouvements du trafic Internet des abonnés. Dans certains cas, les fournisseurs de services Internet à dorsale concluent entre eux des accords d'homologage plutôt que de signer des contrats de vente de services de transport Internet. Il n'est donc pas possible de comptabiliser séparément tous les services de transport Internet.

Les applications Internet englobent un nombre croissant de services qui se greffent sur les services de connectivité Internet. Le courrier électronique, l'hébergement et la navigation Web ainsi que la messagerie instantanée font notamment partie de ces services. Normalement, bon nombre des services d'applications sont groupés avec les services d'accès Internet. Toutefois, les FSI et d'autres entreprises de télécommunication participent au développement de nouveaux marchés des applications Internet d'affaires autonomes, parmi lesquels on compte des services comme l'hébergement Web, les centres de données Internet et l'entreposage de données à l'extérieur, la sécurité et les coupe-feu.

***b) Marchés et observations pour 2005***

En 2005, les revenus des services de télécommunication liés à Internet au Canada se sont élevés à 4,5 milliards de dollars, soit une hausse de 8,8 % par rapport à l'année précédente. Tel que l'indique le tableau 4.4.1, les services d'accès Internet de détail représentaient environ 80 % de ces revenus en 2005. Toutefois, la croissance annuelle des revenus tirés de l'accès de détail a chuté ces dernières années, passant de 55 % en 2001 à 9,4 % en 2005.

**Tableau 4.4.1**  
**Revenus des services Internet**<sup>59</sup>  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Services d'accès Internet de détail	2 000	2 537	3 037 #	3 340 #	3 652	9,4 %	16,2 %
Transport Internet, applications et autres	660	748	651 #	825 #	878	6,4 %	7,4 %
Revenus totaux d'Internet	2 660	3 285	3 689	4 165	4 530	8,8 %	14,2 %

Source : Données recueillies par le CRTC

**c) Participants du secteur**

Quatre grands groupes de participants fournissent des services d'accès et de transport Internet de détail au Canada :

- les entreprises de services locaux titulaires (les titulaires), qui détiennent la grande majorité des liaisons d'accès par paires de cuivre torsadées aux résidences et aux entreprises. Ces fournisseurs de services offrent l'accès Internet essentiellement par ligne commutée, LAN, fibres ou satellite et plus récemment, dans certains cas, par sans-fil fixe;
- les EDR par câble propriétaires des réseaux de distribution de télévision par câble coaxial employés pour desservir les résidences et, dans une moindre mesure, les entreprises. Elles fournissent surtout l'accès par modem câble ou par fibres et plus récemment, dans certains cas, par sans-fil fixe;
- les fournisseurs de services de télécommunication concurrents dotés d'installations, qui fournissent le service par ligne commutée, LAN, fibres et/ou satellite. Dans ce groupe, on compte des FSI qui utilisent le sans-fil exploité sans licence dans les zones rurales. Les fournisseurs de services affiliés à des entreprises municipales ou de services publics sont également du nombre;
- les FSI non dotés d'installations, comme AOL Canada, Cybersurf Inc., Inter.net Canada et Uniserve, offrent essentiellement des services d'accès Internet. Ces compagnies ont tendance à utiliser les services de transmission de données LAN de gros des titulaires, mais utilisent aussi, dans une moins grande mesure, le service d'accès Internet de tiers (AIT) fourni par les EDR par câble.

<sup>59</sup> Les revenus de l'accès Internet (transport, applications et autres services connexes) figurant dans ce tableau ne rendent pas compte des ententes poste-à-poste qui ne comportent aucune compensation financière. Dans le cadre de ces ententes, les entreprises échangent des volumes de trafic semblables. Les chiffres du tableau reflètent simplement les revenus déclarés par les fournisseurs de services de télécommunication participant au processus de collecte de données du Conseil. Par conséquent, la présente section porte avant tout sur les services d'accès Internet de détail, car ils représentent la majorité des données recueillies sur les revenus associés à Internet. La catégorie « Transport Internet, applications et autres » comprend les services d'accès Internet de gros, les services de transport Internet, d'applications et d'équipement de détail et de gros, ainsi que les services connexes.

De plus, les fournisseurs de services par satellite offrent des services par satellite de gros aux FSI, qui peuvent ainsi desservir leurs utilisateurs finals. Par exemple, en 2004, Télésat Canada a lancé le satellite Anik F2 dont elle se servait en 2005 pour fournir des services par satellite de gros aux FSI qui offrent aux utilisateurs finals un accès à Internet. Outre les services d'accès Internet, certains fournisseurs de services dotés d'installations, comme les titulaires, les EDR par câble et les concurrents, fournissent également des services de transport Internet.

Les fournisseurs de services municipaux et du secteur hydroélectrique fournissent l'accès Internet et, plus récemment, ont également commencé à offrir des services WiFi. Par exemple, la ville de Fredericton, au Nouveau-Brunswick, fournit un accès Internet WiFi dans son centre-ville.

Au début de 2006, Rogers Communications Inc. et Bell Canada ont introduit dans plusieurs villes canadiennes une offre d'Internet portable, qui utilise le spectre sans fil d'Inukshuk Internet et la technologie d'observation indirecte. Bien que le service ne soit pas mobile, il est portable.

Les FSI sont classés en fonction des catégories de fournisseurs de services décrites à la section 3. Les activités des compagnies de téléphone menées à l'intérieur de leur territoire habituel sont intégrées à celles des titulaires, et les activités hors territoire sont intégrées à celles des concurrents (ESLT hors territoire). Même si les EDR par câble sont des titulaires pour leurs activités de distribution par câble, elles sont considérées comme des concurrents (EDR par câble). Les autres fournisseurs de services sont appelés les concurrents (autres).

#### ***d) Cadre de réglementation***

Bien que les services d'accès Internet de détail à faible et à haute vitesse aient fait l'objet d'une abstention de la réglementation en vertu de la Loi, le Conseil réglemente la fourniture des services d'accès Internet de gros. Dans le cas des titulaires, les installations et les services sous-jacents nécessaires aux fournisseurs de services sont assujettis à la réglementation des prix et sont généralement classés dans l'ensemble Services des concurrents dans le cadre du régime actuel de plafonnement des prix. Les EDR par câble sont également tenues de fournir l'AIT à leurs installations sous-jacentes.

En 1999, lorsqu'il s'est penché sur la façon de réglementer les nouveaux médias<sup>60</sup>, le Conseil a conclu que même si certaines applications Internet correspondaient à la définition des termes « émission » et « radiodiffusion » en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*, il n'était pas justifié de les réglementer pour atteindre les objectifs de cette loi.

### **Évolution de la réglementation au cours de l'année écoulée**

Afin de favoriser la concurrence dans le marché des services d'accès Internet de détail, le Conseil a ordonné, en 2005, la création de certains services tarifés de gros (aussi désignés sous l'expression

---

<sup>60</sup> *Nouveaux médias*, Avis public Télécom CRTC 99-14, et Avis public radiodiffusion CRTC 1999-84, 17 mai 1999.

« services des concurrents ») qui sont nécessaires aux FSI pour fournir leur accès Internet haute vitesse. Ils incluent les services de gros fournis par Bell Canada<sup>61</sup>, Cablevision du Nord de Québec inc.<sup>62</sup>, Télébec<sup>63</sup>, TCC<sup>64</sup>, MTS Allstream<sup>65</sup>, Shaw Cablesystems Ltd.<sup>66</sup> et SaskTel<sup>67</sup>.

Dans l'ordonnance 2005-144<sup>68</sup>, le Conseil a approuvé provisoirement une demande présentée par Bell Canada en vue de retirer de son Tarif général sur le service d'accès par passerelle (SAP) et l'accès haute vitesse (AHV) l'obligation, pour un client final, de s'abonner à un service local de base (SLB). Cette configuration, souvent désignée sous l'expression « LAN simple », permet à un FSI de fournir des services Internet haute vitesse à l'aide d'installations LAN sans que l'utilisateur final soit obligé de s'abonner à un service téléphonique local sur la même ligne d'accès.

Dans l'ordonnance 2005-415<sup>69</sup>, le Conseil a ordonné à Bell Canada de réduire les tarifs des lignes locales dégroupées de 50 % pour les lignes qui seront utilisées, dans cette configuration, pour le service LAN de gros, réduisant ainsi les coûts des FSI.

En 2002, afin d'éviter les répercussions nuisibles sur la concurrence locale, le Conseil a ordonné à chaque ESLT assujettie au régime de plafonnement des prix de créer un compte de report<sup>70</sup>.

Dans la décision 2006-9<sup>71</sup>, le Conseil a établi des lignes directrices concernant, notamment, l'utilisation des fonds restants dans les comptes de report. Ces fonds devraient être attribués,

---

<sup>61</sup> *Service d'accès par passerelle et service d'accès haute vitesse*, Ordonnance de télécom CRTC 2005-62, 17 février 2005.

<sup>62</sup> Ordonnance de télécom CRTC 2005-93, 8 mars 2005.

<sup>63</sup> Ordonnance de télécom CRTC 2005-224, 10 juin 2005.

<sup>64</sup> *Service de ligne numérique à paires asymétriques – Réseau étendu*, Ordonnance de télécom CRTC 2005-313, 1<sup>er</sup> septembre 2005, Ordonnance de télécom CRTC 2006-2, 4 janvier 2006, et *Service Internet LNPA de gros*, Ordonnance de télécom CRTC 2006-17, 20 janvier 2006.

<sup>65</sup> Ordonnance de télécom CRTC 2005-406, 12 décembre 2005.

<sup>66</sup> *Service d'accès Internet de tiers*, Ordonnance de télécom CRTC 2006-55, 20 mars 2006.

<sup>67</sup> *Service groupé de ligne numérique à paires asymétriques (LNPA) et services et entente d'accès Ethernet*, Ordonnance de télécom CRTC 2006-64, 27 mars 2006.

<sup>68</sup> *Service d'accès par passerelle*, Ordonnance de télécom CRTC 2005-144, 15 avril 2005.

<sup>69</sup> *Service d'accès par passerelle fourni au moyen de lignes sèches*, Ordonnance de télécom CRTC 2005-415, 22 décembre 2005.

<sup>70</sup> Les comptes de report ont été créés par suite de la décision *Cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix*, Décision de télécom CRTC 2002-34, 30 mai 2002 et *Mise en œuvre de la réglementation des prix pour Télébec et TELUS Québec*, Décision de télécom CRTC 2002-43, 31 juillet 2002. Les ESLT ont reçu l'ordre de verser dans ces comptes l'équivalent des baisses de revenus qu'elles auraient subies en raison de l'application de la formule de plafonnement des prix.

<sup>71</sup> *Utilisation des fonds des comptes de report*, Décision de télécom CRTC 2006-9, 16 février 2006 (la décision 2006-9). Le 20 mars 2006, deux demandes visant à interjeter appel de la décision 2006-9 ont été déposées auprès de la Cour d'appel fédérale par Bell Canada et par l'Association des consommateurs du Canada et l'Organisation nationale anti-pauvreté. L'Association des consommateurs du Canada et l'Organisation nationale anti-pauvreté ont également réclamé un sursis de la décision pendant la période d'attente des résultats de leur appel. Le 16 mai 2006, Barrett Xplore Inc. a saisi la gouverneure en conseil d'une demande écrite visant le réexamen de la décision 2006-9 et une nouvelle audience. Le 8 juin 2006, Barrett Xplore Inc. a également déposé auprès du Conseil une demande visant à faire réviser, modifier et suspendre la décision 2006-9.

entre autres choses, à l'expansion du service à large bande dans les collectivités rurales et éloignées. Conformément à la décision 2006-9, les ESLT doivent proposer une liste de collectivités qui pourraient bénéficier de l'élargissement du service à large bande, mais qui ne recevraient probablement pas sous peu de tels services d'un autre fournisseur.

### Segments du marché

Le tableau 4.4.2 fournit une ventilation des revenus des segments du marché des services d'accès Internet de détail. Depuis 2002, les revenus de l'accès Internet de résidence ont représenté plus de 75 % du marché de détail.

Le taux de croissance annuel des revenus du service d'accès Internet de résidence a diminué de façon constante depuis 2001, passant de 50 % à 11 % en 2005. Dans le même ordre d'idées, le taux de croissance annuel des revenus du service d'accès Internet d'affaires a également baissé de façon continue, mais à un rythme plus rapide; en effet, il est passé de 69 % en 2001 à 6 % en 2005.

Néanmoins, le taux de croissance moyen annuel des deux segments combinés était de 16 % entre 2001 et 2005, ce qui fait du marché des services d'accès Internet de détail l'un des segments les plus dynamiques de l'industrie des télécommunications.

**Tableau 4.4.2**  
**Revenus des services d'accès Internet de résidence et d'affaires**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
De résidence	1 461,9	1 943,0	2 279,5	2 523,6	2 790,5	10,6 %	17,5 %
<i>Pourcentage du total</i>	73,1 %	76,6 %	75,0 %	75,6 %	76,4 %		
D'affaires	537,6	593,8	757,9 #	816,2 #	861,6	5,6 %	12,5 %
<i>Pourcentage du total</i>	26,9 %	23,4 %	25,0 %	24,4 %	23,6 %		
Revenus totaux	1 999,5	2 536,8	3 037,4 #	3 339,8 #	3 652,1	9,4 %	16,3 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le tableau 4.4.3 présente une ventilation des revenus d'accès Internet de détail par catégorie de fournisseurs de services. Ces chiffres indiquent que les titulaires et les EDR par câble sont les principaux intervenants et que leurs parts de marché des revenus sont respectivement de 43 % et de 42 % en 2005, une augmentation comparativement aux pourcentages de 43 % et de 39 % en 2004. Le déclin de la part de marché des concurrents (autres), qui est passé de 15 % en 2004 à 12 % en 2005, est attribuable aux activités de consolidation dans l'industrie ainsi qu'à la baisse des abonnements à la ligne commutée dont il est question plus bas.

**Tableau 4.4.3**  
**Revenus des services d'accès Internet par type de fournisseur**  
**(millions \$)**

	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2003 – 2005
Titulaires	1 219,0	1 432,4	1 554,0	8,5 %	12,9 %
<i>Part de marché</i>	40,1 %	42,9 %	42,6 %		
Concurrents					
EDR par câble	1 108,2	1 284,6	1 520,1	18,3 %	17,1 %
<i>Part de marché</i>	36,5 %	38,5 %	41,6 %		
ESLT hors territoire	35,1	114,5 #	134,9	17,8 %	96,1 %
<i>Part de marché</i>	1,2 %	3,4 %	3,7 %		
Autres	675,2 #	508,3 #	443,1	-12,8 %	-19,0 %
<i>Part de marché</i>	22,2 %	15,2 %	12,1 %		
Concurrents – Total	1 818,5 #	1 907,4 #	2 098,1	10,0 %	7,4 %
<i>Part de marché</i>	59,9 %	57,1 %	57,4 %		
Total	3 037,4 #	3 339,8 #	3 652,1	9,4 %	9,7 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Comme le révèle le tableau 4.4.4, les quatre principaux fournisseurs de service d'accès Internet<sup>72</sup> et leurs affiliées continuent non seulement de dominer le marché, mais ils améliorent constamment leur position dans le marché de l'accès Internet de détail et leur part de marché est passée de 44 % en 2001 à 63 % en 2005.

**Tableau 4.4.4**  
**Revenus d'Internet de détail provenant des quatre principales compagnies**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Quatre principales compagnies	875,3	1 289,9	1 641,0	1 970,6 #	2 312,5	17,4 %	27,5 %
<i>Part de marché</i>	43,8 %	50,8 %	54,0 %	59,0 %	63,3 %		
Autres	1 124,2	1 246,9	1 396,4 #	1 369,3 #	1 339,6	-2,2 %	4,5 %
<i>Part de marché</i>	56,2 %	49,2 %	46,0 %	41,0 %	36,7 %		
Total	1 999,5	2 536,8	3 037,4 #	3 339,8 #	3 652,1	9,4 %	16,3 %

Source : Données recueillies par le CRTC

**a) *Marché du service d'accès Internet de résidence***

Le tableau 4.4.5 présente les revenus du service d'accès Internet de résidence par type de fournisseur de services pour les années 2001 à 2005. Par contre, les activités hors territoire des titulaires sont limitées en ce qui a trait au marché d'accès Internet de résidence. Comme le révèle le tableau 4.4.5, les concurrents (autres) ont perdu du terrain au profit des titulaires et des EDR par câble et, tel que révélé dans le diagramme 4.4.1, dans le segment de l'accès Internet de résidence, les titulaires et les EDR par câble ont généré environ 91 % des revenus en 2005.

<sup>72</sup> Les quatre principales compagnies sont Bell Canada, TCC, RWI et Shaw.

**Tableau 4.4.5**  
**Revenus des services d'accès Internet de résidence par type de fournisseur**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Titulaires	551,5	780,0	892,0	1 041,8	1 158,4	11,2 %	20,4 %
<i>Part de marché</i>	37,7 %	40,1 %	39,1 %	41,3 %	41,5 %		
Concurrents							
EDR par câble	570,8	846,2	1 049,3	1 218,5	1 392,7	14,3 %	25,0 %
<i>Part de marché</i>	39,0 %	43,6 %	46,0 %	48,3 %	49,9 %		
ESLT hors territoire	-	-	-	9,0	10,1	12,7 %	
<i>Part de marché</i>				0,4 %	0,4 %		
Autres	339,6	316,9	338,2	254,3	229,2	-9,9 %	-9,4 %
<i>Part de marché</i>	23,2 %	16,3 %	14,8 %	10,1 %	8,2 %		
Concurrents – Total	910,4	1 163,0	1 387,5	1 481,8	1 632,1	10,1 %	15,7 %
<i>Part de marché</i>	62,3 %	59,9 %	60,9 %	58,7 %	58,5 %		
Total	1 461,9	1 943,0	2 279,5	2 523,6	2 790,5	10,6 %	17,5 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le déclin de la part du marché du service de résidence des concurrents (autres) s'explique en grande partie par le fait que ces concurrents ne détiennent qu'une minime part du marché croissant de l'accès Internet haute vitesse de résidence. En effet, tel que l'indique le tableau 4.4.9, entre 2001 et 2005, les concurrents (autres) ne desservaient qu'entre 1,2 % et 4,4 % du nombre d'abonnés au service Internet haute vitesse. De plus, les concurrents (autres) avaient 2,5 fois plus d'abonnements à l'accès commuté que d'abonnements à l'accès haute vitesse.

**b) *Marché du service d'accès Internet d'affaires***

Comme l'indique le tableau 4.4.6, la part de marché des concurrents (autres) dans le segment d'affaires du service d'accès Internet de détail a diminué, passant de 31 % en 2004 à 25 % en 2005. Bien que les concurrents (autres) possèdent la plus grosse part des revenus du segment du service d'accès Internet d'affaires après les titulaires dont la part est de 48 %, leur part de marché décline annuellement. Les concurrents (ESLT hors territoire) détenaient environ 15 % des revenus de ce segment en 2005. Les EDR par câble ont récolté 15 % des revenus de l'accès Internet d'affaires, alors qu'elles ont récolté 50 % des revenus de l'accès Internet de résidence.

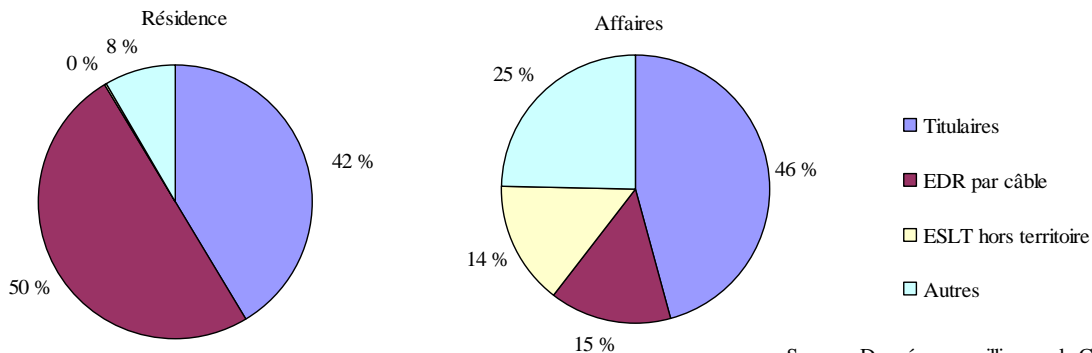
**Tableau 4.4.6**  
**Revenus des services d'accès Internet d'affaires par type de fournisseur**  
**(millions \$)**

	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2003 – 2005
Titulaires	327,0	390,6	395,6	1,3 %	10,0 %
<i>Part de marché</i>	43,1 %	47,9 %	45,9 %		
Concurrents					
EDR par câble	58,9	66,1	127,3	92,7 %	47,0 %
<i>Part de marché</i>	7,8 %	8,1 %	14,8 %		
ESLT hors territoire	35,1	105,5 #	124,7	18,3 %	88,6 %
<i>Part de marché</i>	4,6 %	12,9 %	14,5 %		
Autres	337,0 #	254,0 #	213,9	-15,8 %	-20,3 %
<i>Part de marché</i>	44,5 %	31,1 %	24,8 %		
Concurrents – Total	431,0 #	425,6 #	466,0	9,5 %	4,0 %
<i>Part de marché</i>	56,9 %	52,1 %	54,1 %		
Total	757,9 #	816,2 #	861,6	5,6 %	6,6 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.4.1 représente la part de revenus du marché des services d'accès Internet pour les segments de résidence et d'affaires par type de fournisseur en 2005. Il convient de souligner que les concurrents (autres) et les concurrents (ESLT hors territoire) possèdent une bien plus grosse part des revenus des services Internet d'affaires que des revenus des services Internet de résidence. Inversement, les EDR par câble possèdent une plus grande part des revenus provenant de l'accès Internet de résidence que des revenus de l'accès Internet d'affaires.

**Diagramme 4.4.1**  
**Part de revenus des services d'accès Internet de résidence et d'affaires**  
**par type de fournisseur**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC



## **Types et sources des installations et des services utilisés par les concurrents**

Les tableaux 4.4.7 et 4.4.8 présentent les revenus des services d'accès Internet de résidence et d'affaires par technologie d'accès pour la période de 2003 à 2005. Pendant cette période, on remarque une tendance à privilégier la technologie des installations Internet haute vitesse utilisant les LAN et le modem câble au détriment de la technologie de l'accès commuté, pour les marchés des services d'accès Internet de résidence et d'affaires.

Les FSI concurrents dépendent surtout des installations et des services des titulaires et, dans une moindre mesure, des services AIT des câblodistributeurs pour fournir la connectivité Internet aux utilisateurs finals. Les FSI concurrents dépendent également d'autres installations de télécommunication, comme le satellite, pour offrir l'accès Internet et les installations de transport.

**Tableau 4.4.7**  
**Revenus des services d'accès Internet de résidence et**  
**part de marché par technologie d'accès**

	2003		2004		2005		<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2003 – 2005
	Revenus (M \$)	Part*	Revenus (M \$)	Part*	Revenus (M \$)	Part*		
<b>Titulaires</b>								
Ligne commutée	249	44,4 %	228	52,7 %	192	53,2 %	-15,8 %	-12,1 %
Haute vitesse	643	37,4 %	813	38,9 %	966	39,8 %	18,8 %	22,6 %
<b>Total</b>	<b>892</b>	<b>39,1 %</b>	<b>1 041</b>	<b>41,3 %</b>	<b>1 158</b>	<b>41,5 %</b>	<b>11,2 %</b>	<b>14,0 %</b>
<b>Concurrents</b>								
<b>EDR par câble</b>								
Ligne commutée	10	1,7 %	6	1,4 %	13	3,5 %	107,7 %	14,4 %
Haute vitesse	1 040	60,5 %	1 212	58,0 %	1 380	56,8 %	13,8 %	15,2 %
<b>Total</b>	<b>1 050</b>	<b>46,0 %</b>	<b>1 218</b>	<b>48,3 %</b>	<b>1 393</b>	<b>49,9 %</b>	<b>14,3 %</b>	<b>15,2 %</b>
<b>ESLT hors territoire</b>								
Ligne commutée	0	0,0 %	9	2,1 %	10	2,8 %	12,0 %	
Haute vitesse	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0,0 %	0,0 %	
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0,0 %</b>	<b>9</b>	<b>0,4 %</b>	<b>10</b>	<b>0,4 %</b>	<b>12,7 %</b>	
<b>Autres</b>								
Ligne commutée	302	53,9 %	190	43,8 %	147	40,5 %	-22,7 %	-30,4 %
Haute vitesse	36	2,1 %	65	3,1 %	83	3,4 %	27,7 %	51,9 %
<b>Total</b>	<b>338</b>	<b>14,8 %</b>	<b>255</b>	<b>10,1 %</b>	<b>230</b>	<b>8,2 %</b>	<b>-9,9 %</b>	<b>-17,7 %</b>
<b>Concurrents – Total</b>								
Ligne commutée	312	55,6 %	205	47,3 %	169	46,8 %	-17,3 %	-26,3 %
Haute vitesse	1 075	62,6 %	1 277	61,1 %	1 463	60,2 %	14,5 %	16,6 %
<b>Total</b>	<b>1 387</b>	<b>60,9 %</b>	<b>1 482</b>	<b>58,7 %</b>	<b>1 632</b>	<b>58,5 %</b>	<b>10,1 %</b>	<b>8,5 %</b>
<b>Total</b>								
Ligne commutée	561	24,6 %	433	17,2 %	362	13,0 %	-16,5 %	-19,7 %
Haute vitesse	1 719	75,4 %	2 090	82,8 %	2 429	87,0 %	16,2 %	18,9 %
<b>Total</b>	<b>2 280</b>		<b>2 523</b>		<b>2 791</b>		<b>10,6 %</b>	<b>10,6 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

Notes : (a) La part des modes d'accès représente la part des revenus totaux des modes d'accès dans la même catégorie.

(b) La part des modes d'accès pour la ligne commutée de résidence, par exemple, représente la part des revenus totaux de résidence pour la ligne commutée de résidence.

(c) La catégorie « Haute vitesse » comprend les autres technologies, notamment le modem câble, la LAN et le sans-fil fixe.

**Tableau 4.4.8**  
**Revenus des services d'accès Internet d'affaires et**  
**part de marché par technologie d'accès**

		Revenus (millions \$)					
		Ligne commutée	LAN	Câble	Fibre	Autres	Total
2003	Titulaires	56	170	0	93	7	327
	Concurrents						
	EDR par câble	0	0	44	15	0	59
	ESLT hors territoire	20	6	0	9	0	35
	Autres	45	111	0	138 #	44	337 #
	Total – Concurrents	65	117	44	161 #	44	431 #
	<b>Total</b>	<b>121</b>	<b>288</b>	<b>44</b>	<b>254 #</b>	<b>51</b>	<b>758 #</b>
	<i>Technologie d'accès – % du total</i>	<i>16 %</i>	<i>38 %</i>	<i>6 %</i>	<i>33 %</i>	<i>7 %</i>	<i>100 %</i>
2004	Titulaires	55	211	1	124	1	391
	Concurrents						
	EDR par câble	1	1	57	6	1	66
	ESLT hors territoire	7	18	0	54 #	26 #	105 #
	Autres	64	54	0	99 #	37 #	254 #
	Total – Concurrents	71	73	57	159 #	64 #	426 #
	<b>Total</b>	<b>126</b>	<b>284</b>	<b>58</b>	<b>283 #</b>	<b>65 #</b>	<b>816 #</b>
	<i>Technologie d'accès – % du total</i>	<i>15 %</i>	<i>35 %</i>	<i>7 %</i>	<i>35 %</i>	<i>8 %</i>	<i>100 %</i>
2005	Titulaires	43	237	2	101	13	396
	Concurrents						
	EDR par câble	1	13	73	36	4	127
	ESLT hors territoire	11	24	0	89	1	125
	Autres	45	66	0	72	31	214
	Total – Concurrents	57	103	73	197	36	466
	<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>340</b>	<b>75</b>	<b>298</b>	<b>49</b>	<b>862</b>
	<i>Technologie d'accès – % du total</i>	<i>12 %</i>	<i>39 %</i>	<i>9 %</i>	<i>35 %</i>	<i>6 %</i>	<i>100 %</i>
	<i>Croissance des revenus</i>						
	<i>2004 – 2005</i>	<i>-20,3 %</i>	<i>19,7 %</i>	<i>28,9 %</i>	<i>5,2 %</i>	<i>-25,3 %</i>	<i>5,6 %</i>
	<i>TCAC 2003 – 2005</i>	<i>-9,0 %</i>	<i>8,7 %</i>	<i>30,3 %</i>	<i>8,3 %</i>	<i>-2,7 %</i>	<i>6,6 %</i>

Source : Données recueillies par le CRTC

Notes : (a) La part des modes d'accès représente la part des revenus totaux des modes d'accès dans la même catégorie.

(b) La part des modes d'accès pour la ligne commutée de résidence, par exemple, représente la part des revenus totaux de résidence pour la ligne commutée de résidence.

(c) La catégorie « autres » comprend les autres technologies, notamment le RNIS, le sans-fil fixe et le satellite.

### Les abonnés à l'accès Internet

En général, le nombre de connexions d'accès Internet est calculé en fonction du nombre d'utilisateurs finals. Cette méthode de calcul ne convient cependant pas aux abonnements à l'accès Internet d'affaires qui desservent de nombreux utilisateurs. Par conséquent, les données suivantes sur les abonnements ne touchent que le segment de résidence du marché.

Tel que l'indique le tableau 4.4.9, à la fin de l'année 2005, on comptait environ 8 millions d'abonnements à l'accès Internet de résidence, soit 64 % des ménages canadiens. Le nombre de ménages abonnés à Internet haute vitesse a atteint 6,4 millions, ce qui représente 51 % des ménages canadiens, comparativement à 43 % l'année précédente.

**Tableau 4.4.9**  
**Abonnés du service Internet de résidence par type de fournisseur**

	2001		2002		2003		2004		2005		<i>Croissance 2004 – 2005</i>	<i>TCAC 2001 – 2005</i>
	Abonnés /1000	Part*	Abonnés /1000	Part*	Abonnés /1000	Part*	Abonnés /1000	Part*	Abonnés /1000	Part*		
<b>Titulaires</b>												
Ligne commutée	1 524	48,4 %	1 392	46,1 %	1 123	44,9 %	1 010	49,8 %	765	48,8 %	-24,2 %	-15,8 %
Haute vitesse	903	35,3 %	1 400	39,7 %	1 859	41,2 %	2 268	41,9 %	2 676	41,6 %	18,0 %	31,2 %
<b>Total</b>	<b>2 427</b>	<b>42,5 %</b>	<b>2 792</b>	<b>42,7 %</b>	<b>2 982</b>	<b>42,5 %</b>	<b>3 277</b>	<b>44,0 %</b>	<b>3 441</b>	<b>43,0 %</b>	<b>5,0 %</b>	<b>9,1 %</b>
<b>Concurrents (EDR par câble)</b>												
Ligne commutée	65	2,1 %	70	2,3 %	44	1,8 %	38	1,9 %	53	3,4 %	37,7 %	-4,9 %
Haute vitesse	1 624	63,5 %	2 055	58,3 %	2 532	56,1 %	2 933	54,1 %	3 467	53,9 %	18,2 %	20,9 %
<b>Total</b>	<b>1 689</b>	<b>29,6 %</b>	<b>2 125</b>	<b>32,5 %</b>	<b>2 576</b>	<b>36,7 %</b>	<b>2 971</b>	<b>39,9 %</b>	<b>3 520</b>	<b>44,0 %</b>	<b>18,5 %</b>	<b>20,2 %</b>
<b>Concurrents (ESLT hors territoire)</b>												
Ligne commutée							25	1,2 %	34	2,2 %	36,4 %	
Haute vitesse							0	0,0 %	0	0,0 %	0,0 %	
<b>Total</b>							<b>25</b>	<b>0,3 %</b>	<b>34</b>	<b>0,4 %</b>	<b>36,4 %</b>	
<b>Concurrents (autres)</b>												
Ligne commutée	1 560	49,5 %	1 558	51,6 %	1 333	53,3 %	952	47,0 %	716	45,7 %	-24,8 %	-17,7 %
Haute vitesse	31	1,2 %	71	2,0 %	122	2,7 %	216	4,0 %	286	4,4 %	32,5 %	74,1 %
<b>Total</b>	<b>1 591</b>	<b>27,9 %</b>	<b>1 629</b>	<b>24,9 %</b>	<b>1 455</b>	<b>20,7 %</b>	<b>1 168</b>	<b>15,7 %</b>	<b>1 002</b>	<b>12,5 %</b>	<b>-14,2 %</b>	<b>-10,9 %</b>
<b>Concurrents – Total</b>												
Ligne commutée	1 625	51,6 %	1 628	53,9 %	1 377	55,1 %	1 016	50,2 %	803	51,2 %	-21,0 %	-16,2 %
Haute vitesse	1 655	64,7 %	2 126	60,3 %	2 654	58,8 %	3 149	58,1 %	3 753	58,4 %	19,2 %	22,7 %
<b>Total</b>	<b>3 280</b>	<b>57,5 %</b>	<b>3 754</b>	<b>57,3 %</b>	<b>4 031</b>	<b>57,5 %</b>	<b>4 165</b>	<b>56,0 %</b>	<b>4 555</b>	<b>57,0 %</b>	<b>9,4 %</b>	<b>8,6 %</b>
<b>Total</b>												
Ligne commutée	3 149	55,2 %	3 020	46,1 %	2 500	35,6 %	2 025	27,2 %	1 568	19,6 %	-22,6 %	-16,0 %
Haute vitesse	2 558	44,8 %	3 527	53,9 %	4 513	64,4 %	5 416	72,8 %	6 429	80,4 %	18,7 %	25,9 %
<b>Total</b>	<b>5 706</b>		<b>6 547</b>		<b>7 013</b>		<b>7 442</b>		<b>7 997</b>		<b>7,5 %</b>	<b>8,8 %</b>

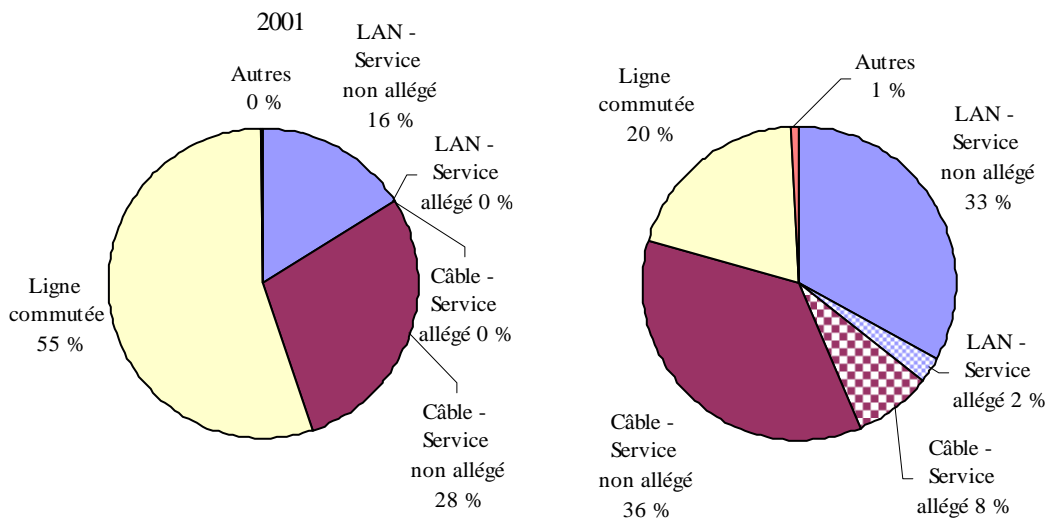
Note : Les pourcentages correspondent à la proportion des modes d'accès de tous les abonnements Internet de résidence pour ce type, sauf pour les lignes « Total », où ils correspondent à la proportion de tous les abonnements au service de résidence pour l'ensemble de l'industrie.

Source : Données recueillies par le CRTC

Entre 2001 et 2005, il y a eu un changement dans le nombre d'abonnements aux services Internet de résidence haute vitesse et aux services commutés. Tel qu'illustré par le diagramme 4.4.2, en 2001, la majorité des services d'accès à Internet de résidence (55 %) se faisaient par accès commuté. Cinq ans plus tard, en 2005, l'accès commuté ne représentait que 20 % de tous les abonnements Internet de résidence. Le service haute vitesse est désormais le moyen le plus populaire d'accéder à Internet; il représente effectivement 80 % de tous les abonnements au service Internet de résidence.

Le tableau 4.4.9 indique également que pendant la période de 2001 à 2005, le nombre d'abonnements à l'accès commuté est passé de 3,1 millions à 1,6 million, soit une diminution annuelle moyenne de 16 %. Le service « haute vitesse allégé », lancé en 2002 par les fournisseurs de service d'accès Internet LAN et par câble, a contribué au déclin du nombre d'abonnements à l'accès commuté. Le service haute vitesse allégé fournit des connexions Internet permanentes à une vitesse de transmission plus lente (p. ex., environ 128 kpbs). Dans le tableau 4.4.9, ce service est compris dans la catégorie haute vitesse, alors qu'il est représenté séparément dans le diagramme 4.4.2.

**Diagramme 4.4.2**  
**Accès Internet de résidence par technologie d'accès (2001 c. 2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

Les abonnements au service haute vitesse allégé ont atteint environ 10 % du nombre d'abonnements à Internet en 2005, c'est-à-dire environ 857 000 abonnements, dont 77 % étaient des abonnements au modem câble et 23 %, au LAN.

En 2001, le nombre d'abonnements au modem câble était environ 1,7 fois plus élevé que le nombre d'abonnements aux LAN. En 2005, l'écart entre les LAN et le modem câble a presque disparu, puisque le nombre d'abonnements au modem câble, excepté les abonnements au service allégé, était légèrement supérieur au nombre d'abonnements aux LAN.

## Disponibilité de la large bande

En décembre 2005, environ 53 % des collectivités du Canada avaient accès aux services à large bande, comparativement à 38 % en 2004<sup>73</sup>. Cette augmentation de la disponibilité de la large bande est particulièrement évidente au Nouveau Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard. Ces provinces ont connu des augmentations de la disponibilité de la large bande de 30 % et 10 %, respectivement, comparativement à 2004.

Au Nouveau-Brunswick, une entente a été conclue entre les gouvernements fédéral et provincial et Aliant Telecom pour créer un programme destiné à offrir la large bande dans toute la province relevant du Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique. Vers la fin de 2005, le réseau était terminé à 80 % et le service était offert dans la majorité des collectivités. À la fin du programme, prévue en 2006, le service aura été élargi pour inclure 347 collectivités au Nouveau-Brunswick, y compris toutes les collectivités des Premières Nations de la province.

En 2005, l'Île-du-Prince-Édouard a fait un bond de 80 % à 90 % sur le plan de la disponibilité de la large bande. Cette augmentation est directement attribuable au Programme pilote sur la large bande qui a permis de financer cinq projets. Toutes les constructions de réseaux étaient terminées à la fin de l'année 2005.

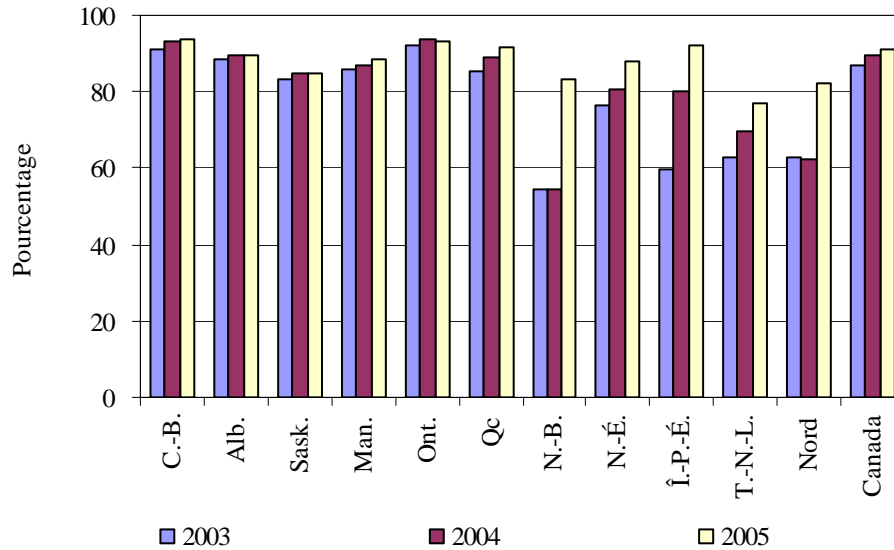
Pour accélérer le déploiement de la large bande, plusieurs programmes gouvernementaux, comme le Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique et le Programme pilote des services à large bande, ainsi que des initiatives du secteur privé ont été conçus pour appuyer le déploiement de l'accès à la large bande et des installations de transport dans les régions rurales, éloignées, du Nord et des Premières Nations. L'annexe 5 fournit de plus amples détails sur ces programmes et ces initiatives.

Le diagramme 4.4.3, illustre les progrès enregistrés dans le déploiement de l'infrastructure à large bande depuis 2003.

---

<sup>73</sup> Source : Industrie Canada, Direction de la large bande.

**Diagramme 4.4.3**  
**Disponibilité de la large bande**  
**(pourcentage des ménages)**



Source : Industrie Canada et données recueillies par le CRTC

Si l'on compte le nombre de ménages en 2005, environ 91 % d'entre eux pouvaient avoir accès aux services à large bande comparativement à 89 % en 2004. Grâce au déploiement de la bande Ka de Télésat, 150 000 abonnés supplémentaires ont eu accès au service à large bande<sup>74</sup>, ce qui porte à 92 % le pourcentage de ménages canadiens qui ont accès à la large bande.

Le diagramme 4.4.4 présente une comparaison de la disponibilité de la large bande dans les ménages urbains et ruraux<sup>75</sup>. La majorité, soit 72 %, des ménages canadiens habitent les centres urbains. En 2005, presque tous les ménages canadiens des centres urbains pouvaient avoir accès aux services à large bande, comparativement à 74 % des ménages des régions<sup>76</sup> rurales<sup>77</sup>.

<sup>74</sup> Source : Preuve déposée par Télésat Canada conformément à l'avis *Examen et utilisation des comptes de report pour la deuxième période de plafonnement des prix*, Avis public de télécom CRTC 2004-1, 24 mars 2004.

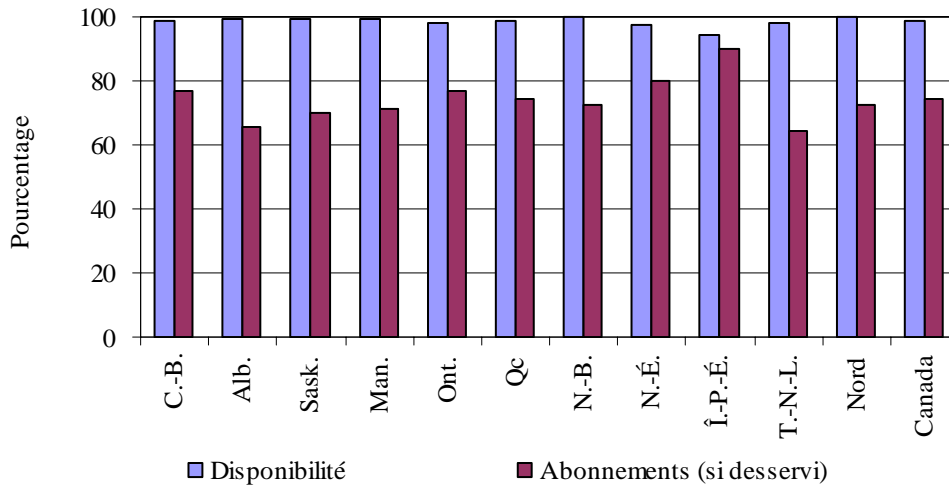
<sup>75</sup> Par « urbain », on entend les zones bâties à l'intérieur des régions métropolitaines de recensement (RMR), classées comme des noyaux urbains, des banlieues urbaines et des noyaux urbains secondaires. Le terme « rural », selon la définition de Statistique Canada, comprend les « régions rurales et petites villes », ce qui comprend les banlieues rurales, qui sont les régions rurales à l'intérieur des RMR, et les régions urbaines extérieures aux RMR.

<sup>76</sup> À noter que la méthode utilisée pour déterminer la disponibilité de la large bande dans les régions rurales peut surestimer la disponibilité du service à large bande dans ces régions du fait que l'on suppose que les collectivités sont desservies si le service y est offert.

<sup>77</sup> Compte tenu de la granularité de la structure des codes postaux dans les centres urbains, on s'est servi du système de collecte de données du CRTC et des codes postaux pour recueillir des données détaillées et déterminer ainsi la disponibilité de la large bande dans les régions urbaines. Mais dans les zones rurales et du Nord, où la structure des codes postaux ne se prête pas à la collecte de données dans les régions peu peuplées, on s'est servi des données d'Industrie Canada.



**Diagramme 4.4.4**  
**Disponibilité de la large bande**  
**(pourcentage des ménages)**  
**Zones urbaines c. zones rurales**  
**(2005)**

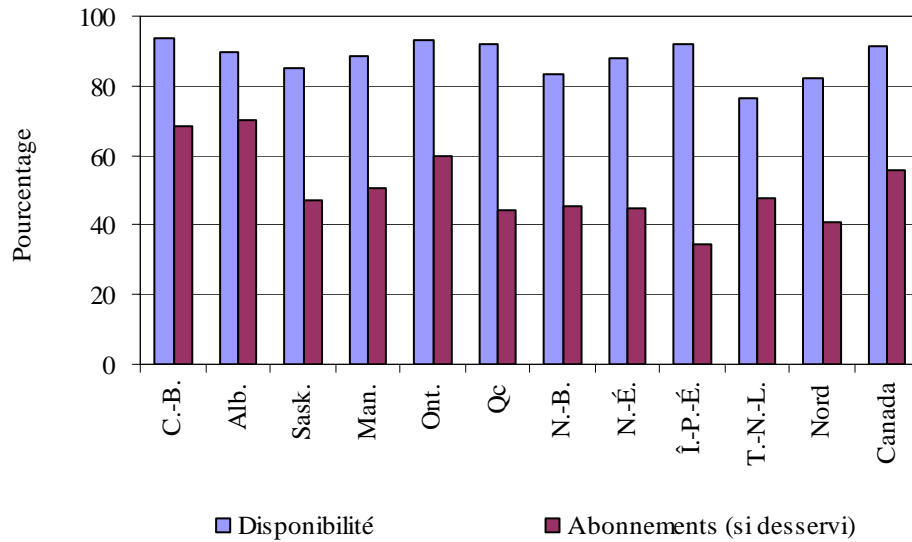


Source : Industrie Canada et données recueillies par le CRTC

Comme le démontre le diagramme 4.4.5, à l'échelle provinciale/territoriale, la large bande est accessible à plus de 77 % des ménages. Le taux de disponibilité varie de 77 %, dans le cas de Terre-Neuve-et-Labrador, à 94 %, dans le cas de la Colombie-Britannique.

Le diagramme 4.4.5 indique que bien que 92 % des ménages canadiens puissent accéder aux services à large bande, seulement 56 % d'entre eux sont effectivement abonnés au service. Le taux d'abonnement le plus bas était celui de l'Île-du-Prince-Édouard, avec 35 % des ménages, tandis que le plus élevé était celui de l'Alberta, avec 70 %.

**Diagramme 4.4.5**  
**Disponibilité de la large bande par rapport au nombre d'abonnés**  
**(2005)**

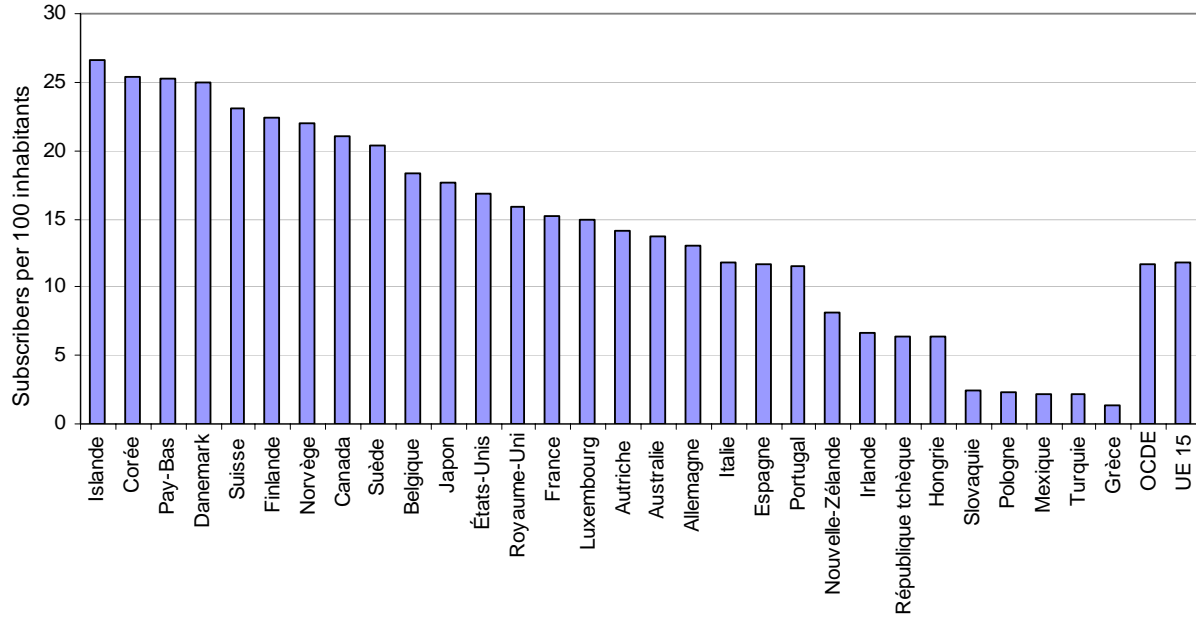


Source : Industrie Canada et données recueillies par le CRTC

Internationalement, parmi les pays du G8<sup>78</sup>, le Canada se classe au premier rang pour ce qui est de la disponibilité de la large bande. Tel que l'illustre le diagramme 4.4.6, en décembre 2005, le Canada se situait au huitième rang dans le monde parmi les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (l'OCDE) pour ce qui est du taux d'abonnement à la large bande par 100 habitants.

<sup>78</sup> Les pays suivants font partie du G8 : le Japon, les États-Unis, l'Italie, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, le Canada et la Russie.

**Diagramme 4.4.6**  
**Accès à la large bande dans les pays de l'OCDE**  
**par 100 habitants**  
**(décembre 2005)**



Source : OCDE

## 4.5 Services de transmission de données et de liaison spécialisée

### Points saillants

- Les revenus des services de transmission de données ont diminué de 4,1 % et ont atteint 2,2 milliards de dollars et les revenus des services de liaison spécialisée ont chuté à 1,9 milliard de dollars, soit une diminution de 10,7 %, provoquant ainsi une baisse globale de 7,2 % des revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée.
- Les revenus des services de protocoles de données continuent d'être répartis en faveur des nouveaux services, tels le RPV-IP (réseau privé virtuel) et Ethernet, ces nouveaux services de transmission ayant récolté 49 % des revenus des services de protocoles de données, comparativement à 41 % en 2004.
- La part des revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée détenue par les concurrents a augmenté et s'est fixée à 31 % en 2005, comparativement à 27 % en 2004.

### Description du secteur

#### a) *Description des services*

Les services de transmission de données fournissent des services gérés de réseau local (RL) et de réseau étendu (RE) pour les réseaux de données, de vidéo et téléphoniques dans une zone métropolitaine ou encore à l'échelle nationale ou internationale. Les services de transmission de données comprennent des protocoles traditionnels tels que le X.25 (réseau de commutation par paquets), le relais de trames et le mode de transfert asynchrone (MTA), ainsi que des protocoles plus récents, notamment Ethernet et le RPV-IP, sans oublier l'approvisionnement et la gestion de réseaux et d'équipement de réseau.

Les services de liaison spécialisée permettent de raccorder deux ou plusieurs points au moyen d'installations réservées aux fins du transport du trafic téléphonique, vidéo ou de données. Parmi les services de liaison spécialisée, notons les services de transmission numérique grand débit (à des vitesses de 56/64 kbps pouvant, sur fibre optique, atteindre des vitesses de l'ordre du gigabit) et les systèmes de données numériques, de même que les services de voies téléphoniques et autres services analogiques. Les installations de transmission incluent les fils de cuivre, les câbles optiques ou le satellite.

#### b) *Marchés et observations*

Le secteur du marché des services de transmission de données et de liaison spécialisée est le quatrième en importance sur les cinq marchés, affichant des revenus de 4,1 milliards de dollars, ou environ 12 % du total des revenus des services de télécommunication. Le tableau 4.5.1 montre que les revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée ont diminué d'environ 2,9 % par année pour la période de 2001 à 2005. Depuis 2004, les revenus de transmission de données ont été supérieurs à ceux du service de liaison spécialisée, représentant

environ 55 % des revenus totaux en 2005. Entre 2004 et 2005, les revenus des services de transmission de données ont diminué de 4,1 % et les revenus des services de liaison spécialisée, de 10,7 %.

En 2005, les revenus des services de protocoles de données (c'est-à-dire les revenus associés aux produits, qui excluent les revenus associés à la fourniture et à la gestion) ont augmenté en raison de la croissance des revenus des protocoles Ethernet et RPV-IP.

**Tableau 4.5.1**  
**Revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée**  
**(millions \$)**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Données	2 069	2 092	2 184	2 334	2 239	-4,1 %	2,0 %
Liaison spécialisée	2 528	2 454	2 300	2 077	1 854	-10,7 %	-7,5 %
Total	4 597	4 546	4 484	4 411	4 093	-7,2 %	-2,9 %

Source : Données recueillies par le CRTC

La part de revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée des concurrents a augmenté, passant de 27 % en 2004 à 31 % en 2005.

**c) *Participants du secteur***

Les services de transmission de données et de liaison spécialisée sont fournis au moyen de technologies filaires, sans fil fixes ou par satellite par un certain nombre de fournisseurs de services, dont les entreprises titulaires, les fournisseurs de services par satellite, les fournisseurs de services concurrents dotés d'installations et qui pratiquent la revente, les EDR par câble et les compagnies de services publics. Les services de transmission de données et de liaison spécialisée sont directement vendus au détail aux utilisateurs finals et en gros à d'autres fournisseurs de services qui les revendent ou les utilisent pour bâtir des réseaux sous-jacents qui leur permettent de fournir des produits et des services à leurs clients finals dans le marché de détail.

**d) *Cadre de réglementation***

C'est en 1979 que la concurrence a été autorisée pour la première fois dans le marché des services de transmission de données et de liaison spécialisée intercirconscriptions. Depuis, le Conseil s'est abstenu de réglementer une grande partie du marché des services de transmission de données et de liaison spécialisée des titulaires sur de nombreuses routes intercirconscriptions.

Le Conseil s'abstient de réglementer, comme le prévoit l'article 34 de la Loi, lorsqu'il estime que le service est ou sera suffisamment concurrentiel pour protéger les intérêts des utilisateurs du service. Dans l'ordonnance 99-434<sup>79</sup>, le Conseil a ordonné aux concurrents de déposer les 1<sup>er</sup> avril et 1<sup>er</sup> octobre de chaque année, la liste des routes de liaison spécialisée intercirconscriptions sur lesquelles ils offrent ou fournissent des services à largeur de bande équivalente ou supérieure à DS-3 (44,736 mbps), en utilisant leurs propres installations

<sup>79</sup> Ordonnance Télécom CRTC 99-434, 12 mai 1999.

terrestres ou des installations terrestres louées d'une compagnie autre qu'une ESLT ou une affiliée d'une ESLT. Toujours dans cette ordonnance, le Conseil a déclaré que si, à son avis, un ou plusieurs concurrents répondent à ce critère, il publierait rapidement une ordonnance d'abstention sans autre processus, du fait que l'abstention serait fondée sur la preuve produite par les concurrents des ESLT. Quant aux compagnies titulaires, elles sont également libres de soumettre des demandes d'abstention lorsqu'elles le désirent.

En 2005, le Conseil s'est abstenu de réglementer environ 1 000 routes intercirconscriptions<sup>80</sup>, portant ainsi le nombre de routes de liaison spécialisée faisant l'objet d'une abstention de la réglementation à environ 3 000.

En février 1996, conformément à l'ordonnance 96-130<sup>81</sup>, le Conseil a décidé de s'abstenir de réglementer les services X.25 et de relais de trames. Puis, en juin 2000, conformément à l'ordonnance 2000-553<sup>82</sup>, il s'est abstenu de réglementer les services RE. Il continue cependant de réglementer les composantes d'accès des services MTA et Ethernet fournis par les ESLT.

#### *e) Évolution de la réglementation*

En 2005, le Conseil a rendu sa décision concernant le service de réseau numérique propre aux concurrents (RNC)<sup>83</sup>. La décision ordonne aux ESLT de fournir aux concurrents, dans le cadre des services RNC, différents services et installations, y compris les suivants : accès au réseau numérique (ARN) et liaisons, ARN intracirconscription, multiplexage, services intercirconscriptions métropolitains ne faisant pas l'objet d'une abstention, liaisons de co-implantation sur fibre et sur cuivre et autres liaisons de raccordement au central.

#### **Segments du marché**

Tel qu'illustré dans le diagramme 4.5.1, les titulaires ont été les fournisseurs de services les plus importants en 2005, à la fois dans le marché des services de transmission de données et dans celui des services de liaison spécialisée. Elles ont en effet récolté 76 % du marché des services de liaison spécialisée contre 64 % du marché des services de transmission de données.

---

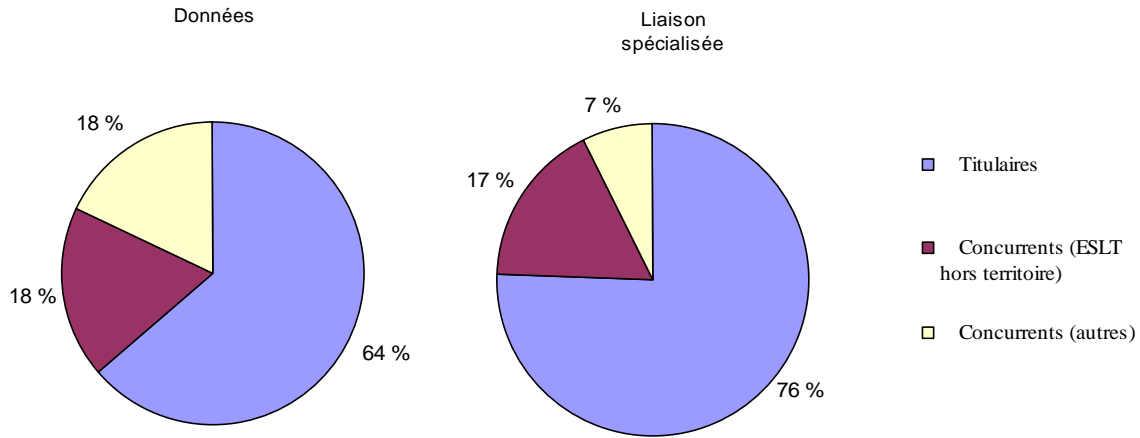
<sup>80</sup> Décision 2005-18 et la décision *Abstention de la réglementation des services de liaison spécialisée intercirconscriptions sur des routes supplémentaires*, Décision de télécom CRTC 2005-44, 5 août 2005.

<sup>81</sup> Ordonnance Télécom CRTC 96-130, 19 février 1996.

<sup>82</sup> *Abstention accordée pour les services de réseau étendu des compagnies de téléphone*, Ordonnance CRTC 2000-553, 16 juin 2000.

<sup>83</sup> *Services de réseau numérique propres aux concurrents*, Décision de télécom CRTC 2005-6, 3 février 2005.

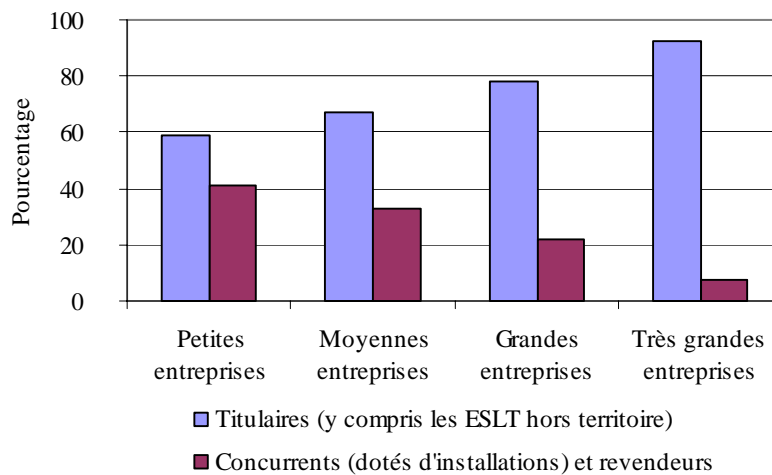
**Diagramme 4.5.1**  
**Part des revenus dans le marché des services de transmission de données et**  
**de liaison spécialisée par type de fournisseur**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.5.2 affiche les parts des revenus, par taille de compte de client, des titulaires, incluant leurs activités hors territoire, et des concurrents, pour les services de transmission de données et de liaison spécialisée. En 2005, les concurrents ont récolté entre 30 % et 40 % des revenus de transmission de données et de liaison spécialisée pour les petites et les moyennes entreprises. Les titulaires qui, grâce à leurs activités hors territoire, se sont concentrées sur les segments des grandes et très grandes entreprises, ont récolté environ 80 % et 90 % des revenus des services de transmission de données et de liaison spécialisée dans ces segments.

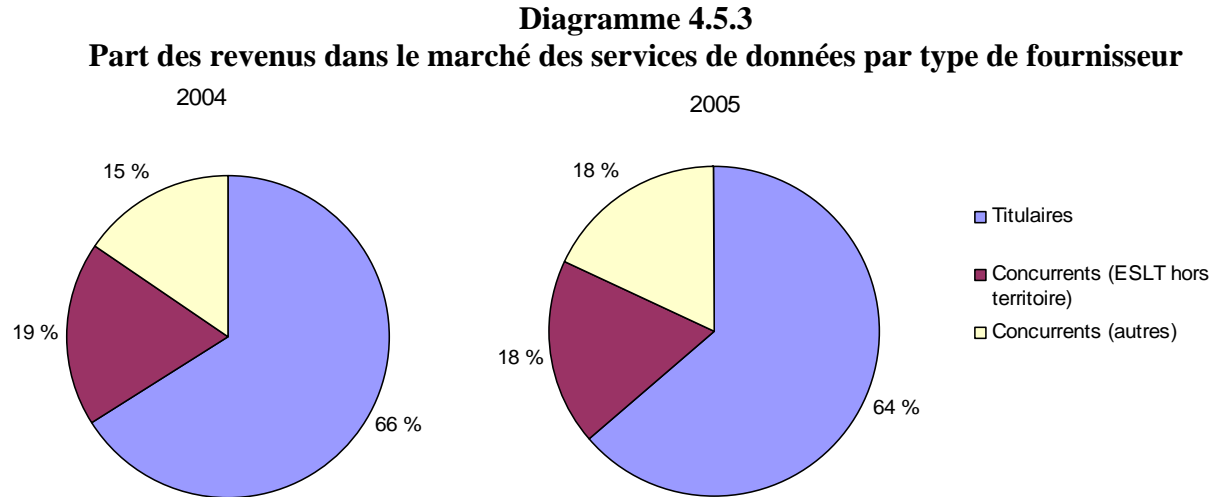
**Diagramme 4.5.2**  
**Revenus des services de données et de liaison spécialisée**  
**selon la taille de la clientèle et le type de fournisseur**  
**(2005)**



Source : Données recueillies par le CRTC

a) *Services de transmission de données*

Tel que présenté par le diagramme 4.5.3, la part de revenus des titulaires est passée de 66 % en 2004 à 64 % en 2005, alors que celle des concurrents (autres) a augmenté de 3 % en 2005.



Source : Données recueillies par le CRTC

Le tableau 4.5.2 présente les revenus des services de transmission de données répartis entre les protocoles de données et les autres services. Les services de protocoles de données reflètent les cinq services de données suivants : X.25, MTA, relais de trames, Ethernet et RPV-IP. Les autres services se rapportent à la gestion et à l'équipement de réseau. Bien que les revenus totaux des services de données aient diminué de 4,5 % en 2005, ils ont augmenté annuellement de 1,6 % pendant la période de 2001 à 2005. Cette hausse est attribuable à l'augmentation de 11,9 % des revenus annuels des protocoles de données.

**Tableau 4.5.2**  
**Revenus des services de protocoles de données et autres**<sup>84</sup>

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2001 – 2005
Protocole de données	865	1 259	1 381	1 418	1 354	-4,5 %	11,9 %
Autres	1 204	833	767	890	849	-4,6 %	-8,4 %
Total	2 069	2 092	2 148	2 307	2 203	-4,5 %	1,6 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le tableau 4.5.3 affiche les revenus des services de protocoles de données. En 2005, ils ont atteint 1,4 milliard de dollars, une diminution de 4,5 %; les revenus cumulés des services Ethernet et RPV-IP ont augmenté de 13,6 % pour représenter 49 % des revenus totaux des services de protocoles alors qu'ils représentaient 41 % de ces revenus en 2004. Cette tendance devrait se poursuivre étant donné la souplesse, la capacité et l'interopérabilité accrues qu'offrent les

<sup>84</sup> Les revenus des services de données des petits fournisseurs de services ne sont pas présentés de façon aussi détaillée et ne sont inclus ni dans le présent tableau, ni dans le tableau 4.5.3.



nouveaux services IP aux clients finals. En plus de permettre de récupérer les revenus des services traditionnels de transmission de données, les nouveaux services de transmission de données contribuent aussi à réduire les revenus des services de liaison spécialisée parce qu'ils peuvent reproduire de façon plus rentable la capacité et la sécurité associées à ces services.

Les services traditionnels de transmission de données ont continué à diminuer en 2005; les revenus du service X.25 ont diminué de 13,2 %, les services MTA de 20,2 %, et ceux des services de relais de trames ont également chuté (pour la deuxième année de suite) de 17,4 %. La baisse des revenus des services de données traditionnels indique que l'industrie des télécommunications adopte des technologies plus récentes, tel que discuté plus haut. La croissance de 4,3 % du service Ethernet en 2005 se classe seconde après celle du service RPV-IP qui, avec son augmentation de 52,1 %, continue de représenter la croissance de revenus la plus importante.

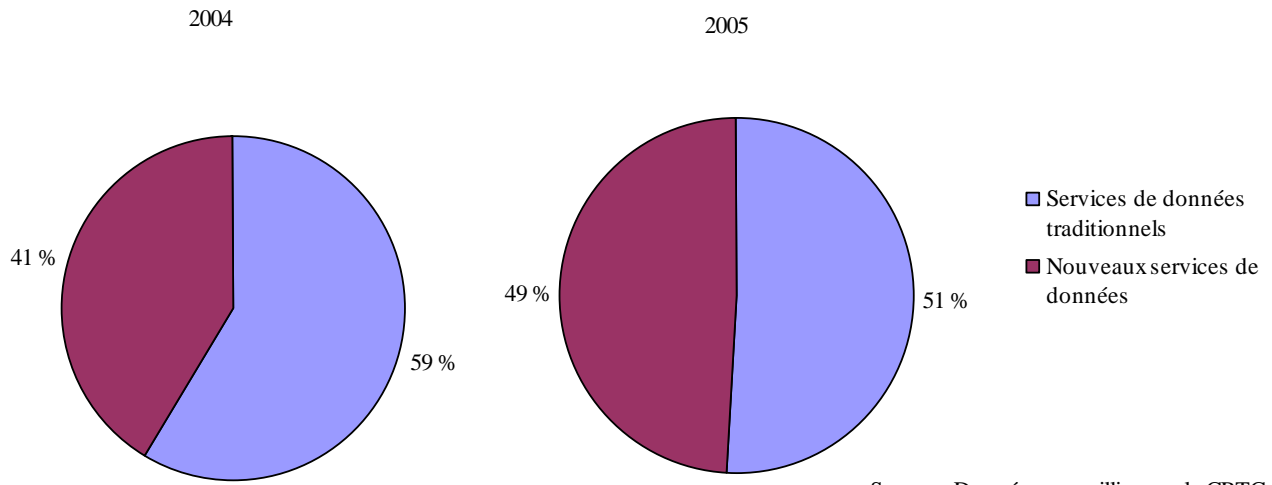
**Tableau 4.5.3**  
**Revenus des services de protocoles de données de détail et de gros**  
**par catégorie de services**  
**(millions \$)**

	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance</i> 2004 – 2005	<i>TCAC</i> 2002 – 2005
X.25						
De détail	134,4	131,2	102,0	91,0	-10,8 %	-12,2 %
De gros	22,5	9,1	5,7	2,5	-56,1 %	-51,9 %
Total	156,9	140,3	107,7	93,5	-13,2 %	-15,8 %
MTA						
De détail	116,0	109,5	83,6	72,7	-13,0 %	-14,4 %
De gros	12,4	14,6	16,1	6,9	-57,1 %	-17,7 %
Total	128,4	124,2	99,7	79,6	-20,2 %	-14,7 %
Relais de trames						
De détail	564,4	573,7	546,8	476,9	-12,8 %	-5,5 %
De gros	73,7	76,0	78,4	39,6	-49,5 %	-18,7 %
Total	638,1	649,7	625,2	516,5	-17,4 %	-6,8 %
Total des services de données traditionnels						
De détail	814,8	814,4	732,4	640,6	-12,5 %	-7,7 %
De gros	108,6	99,7	100,2	49,0	-51,1 %	-23,3 %
Total	923,4	914,1	832,6	689,6	-17,2 %	-9,3 %
Ethernet						
De détail	272,5	351,3	427,4	442,6	3,6 %	17,5 %
De gros	24,7	48,1	44,4	49,6	11,7 %	26,2 %
Total	297,2	399,4	471,8	492,2	4,3 %	18,3 %
RPV-IP						
De détail	38,6	64,9	110,7	169,6	53,2 %	63,8 %
De gros	0,1	2,4	2,4	2,4	0,0 %	188,4 %
Total	38,7	67,2	113,1	172,0	52,1 %	64,4 %
Total des nouveaux services de données						
De détail	311,1	416,2	538,1	612,2	13,8 %	25,3 %
De gros	24,8	50,5	46,8	52,0	11,1 %	28,0 %
Total	335,9	466,7	584,9	664,2	13,6 %	25,5 %
Total des services de protocoles de données						
De détail	1 125,9	1 230,6	1 270,5	1 252,8	-1,4 %	3,6 %
De gros	133,4	150,2	147,0	101,0	-31,3 %	-8,9 %
Total	1 259,3	1 380,8	1 417,5	1 353,8	-4,5 %	2,4 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.5.4 représente la part de revenus des services de données traditionnels et des nouveaux services de données. Il illustre l'évolution des services Ethernet et RPV-IP au détriment des protocoles traditionnels. Tel qu'il a déjà été mentionné, cette évolution devrait se poursuivre si les fournisseurs de services continuent de faire migrer les utilisateurs finals vers des RPV sécuritaires situés à la fois sur des réseaux privés IP et sur Internet.

**Diagramme 4.5.4**  
**Services de protocoles de données**  
**Répartition des revenus par catégorie de services**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le tableau 4.5.4 présente la part de revenus des protocoles de données pour les titulaires et les concurrents par catégorie de service de transmission de données. Globalement, la part des revenus des titulaires est passée de 61 % en 2004 à 58 % en 2005. En ce qui concerne les nouveaux services, leur part a chuté, passant de 70 % en 2004 à 63 % en 2005, alors que pour les services de données traditionnels, elle est demeurée inchangé à 54 % en 2005.

**Tableau 4.5.4**  
**Part des revenus par catégorie dans le marché des services de protocoles de données**

	2003	2004	2005
X.25			
Titulaires	90 %	91 %	91 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	8 %	8 %	9 %
Concurrents (autres)	2 %	1 %	0 %
MTA			
Titulaires	22 % #	27 % #	28 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	26 % #	57 % #	50 %
Concurrents (autres)	52 %	16 %	23 %
Relais de trames			
Titulaires	56 %	52 %	51 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	5 %	31 %	28 %
Concurrents (autres)	39 %	17 %	21 %
Total des services de données traditionnels			
Titulaires	57 % #	54 % #	54 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	8 % #	31 % #	28 %
Concurrents (autres)	35 %	15 %	18 %
Ethernet			
Titulaires	64 % #	70 % #	63 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	22 % #	18 % #	22 %
Concurrents (autres)	13 %	12 %	15 %
RPV-IP			
Titulaires	90 %	71 %	63 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	0 %	1 %	0 %
Concurrents (autres)	10 %	28 %	37 %
Total des nouveaux services de données			
Titulaires	68 % #	70 % #	63 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	19 % #	14 % #	17 %
Concurrents (autres)	13 %	15 %	21 %
Total des services de protocoles de données			
Titulaires	61 % #	61 % #	58 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	12 % #	24 % #	22 %
Concurrents (autres)	28 %	15 %	19 %

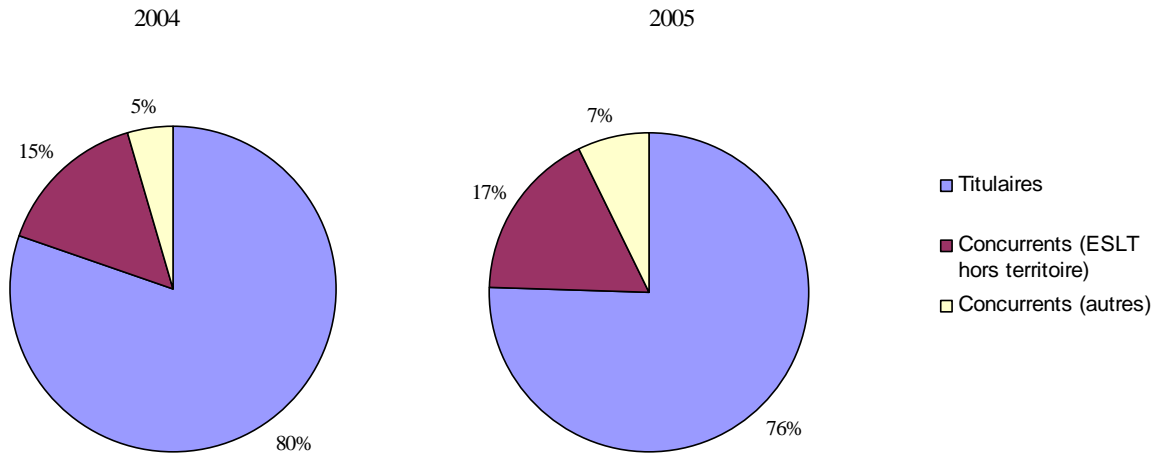
Source : Données recueillies par le CRTC

**b) Services de liaison spécialisée**

Comme l'indique le diagramme 4.5.5, dans le marché des services de liaison spécialisée, la part de revenus des concurrents a augmenté de 4 %, alors celle des titulaires a diminué, passant de 80 % en 2004 à 76 % en 2005.

### Diagramme 4.5.5

#### Part des revenus dans le marché des services de liaison spécialisée par type de fournisseur



Source : Données recueillies par le CRTC

Le tableau 4.5.5 présente un résumé des revenus provenant des services de liaison spécialisée courte distance et longue distance pour l'ensemble de l'industrie.

**Tableau 4.5.5**  
**Revenus des services de liaison spécialisée de détail et de gros par catégorie de services**<sup>85</sup>  
 (millions \$)

	2001	2002	2003	2004	2005	Croissance 2004 – 2005	TCAC 2001 – 2005
<b>Courte distance</b>							
De détail	471	527	496	521	503	-3,5 %	-1,7 %
De gros	342	440	444	369	285	-22,8 %	-4,5 %
<b>Total</b>	<b>813</b>	<b>966</b>	<b>940</b>	<b>890</b>	<b>788</b>	<b>-11,5 %</b>	<b>-0,8 %</b>
<b>Longue distance</b>							
De détail	971	800	739	732	660	-9,8 %	-9,2 %
De gros	744	688	600	419	406	-3,1 %	-14,1 %
<b>Total</b>	<b>1 715</b>	<b>1 488</b>	<b>1 339</b>	<b>1 151</b>	<b>1 066</b>	<b>-7,4 %</b>	<b>-11,2 %</b>
<b>Total</b>							
De détail	1 442	1 326	1 235	1 253	1 163	-7,2 %	-5,2 %
De gros	1 086	1 128	1 044	788	691	-12,3 %	-10,7 %
<b>Total</b>	<b>2 528</b>	<b>2 454</b>	<b>2 280</b>	<b>2 042</b>	<b>1 854</b>	<b>-9,2 %</b>	<b>-7,5 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

Les revenus totaux des services de liaison spécialisée ont diminué chaque année de 2001 à 2005, pour s'établir à environ 1,9 milliard de dollars en 2005 :

- Les revenus des services courte distance ont chuté de 11,5 % en 2005, et ont contribué à 43 % des revenus totaux des services de liaison spécialisée, soit à peu près le même niveau qu'en 2004 (44 %).

<sup>85</sup> L'information sur les revenus des services de liaison spécialisée des petits fournisseurs de services ne sont pas présentés de façon aussi détaillée et ne sont pas inclus dans le présent tableau.

- Les revenus des services longue distance ont diminué de 7,4 % en 2005, maintenant leur tendance à la baisse.
- Les revenus de détail ont diminué de 7,2 % en 2005, contribuant donc à 63 % des revenus des services de liaison spécialisée, comparativement à 61 % en 2004.
- Les revenus de gros ont diminué de 12,3 % en 2005, comparativement à une baisse de 10,7 % pour la période de 2001 à 2005.

L'utilisation des installations satellitaires est demeurée relativement constante de 2001 à 2005, où elle a enregistré une part d'environ 20 % des revenus totaux des services longue distance.

Tel que présenté dans le tableau 4.5.6, en 2005, la part de marché des titulaires, classée par type de route, a chuté de 90 % en 2004 à 73 % en 2005 pour les services courte distance, et a augmenté de 72 % en 2004 à 77 % en 2005 pour les services longue distance.

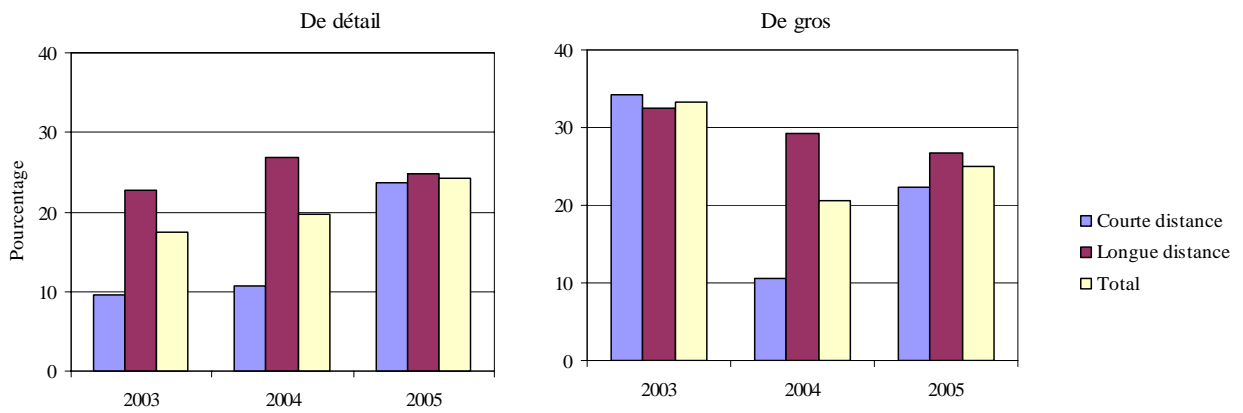
**Tableau 4.5.6**  
**Part des revenus des marchés courte distance et longue distance**  
**Services de liaison spécialisée**

	2003	2004	2005
<b>Courte distance</b>			
Titulaires	79 %	90 %	73 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	10 %	9 %	24 %
Concurrents (autres)	11 %	1 %	3 %
<b>Longue distance</b>			
Titulaires	73 %	72 %	77 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	8 %	20 %	14 %
Concurrents (autres)	19 %	7 %	10 %
<b>Total</b>			
Titulaires	75 %	80 %	76 %
Concurrents (ESLT hors territoire)	9 %	15 %	17 %
Concurrents (autres)	16 %	5 %	7 %

Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.5.6 illustre la part de revenus des concurrents pour les services de liaison spécialisée, et ce, pour les services courte distance/longue distance et les marchés de détail/de gros. En 2005, les concurrents ont récolté une part de revenus plus élevée tant dans les marchés de détail que dans les marchés de gros, pour les routes courte distance, et une moins grande part de revenus pour les routes longue distance en ce qui concerne les marchés de détail et de gros, comparativement à 2004.

**Diagramme 4.5.6**  
**Part des revenus des services de liaison spécialisée détenue par les concurrents**  
**Services courte distance et longue distance**



Source : Données recueillies par le CRTC

## 4.6 Services sans fil

### Points saillants

- En 2005, l'industrie du sans-fil, excluant les services de téléappel, a connu un taux de croissance annuel de ses revenus de 16,5 % et un taux de croissance de ses abonnés de 13,3 %.
- En 2004, le revenu moyen par abonné (RMPA) était de 52 \$ par mois alors qu'en 2005, il a augmenté pour atteindre 53 \$ par mois.

### Description du secteur

#### a) *Description des services*

Le segment du marché des services sans fil comprend les services de télécommunication fournis au moyen d'installations d'accès sans fil. Ces services comprennent le téléphone mobile, les données mobiles comme la messagerie texte, l'accès Internet sans fil et les services de téléappel. Plus récemment, ces services ont été élargis pour inclure des services comme la télédiffusion mobile. Bien que les services de liaison spécialisée par satellite soient inclus dans la section du rapport portant sur les services de transmission de données et de liaison spécialisée, les services par satellite associés au téléphone mobile sont inclus dans la présente section.

En plus de la communication vocale par l'intermédiaire de réseaux sans fil, les nouvelles technologies et applications du sans-fil permettent d'envoyer des messages textes et multimédias, ces derniers comprenant des photos, des éléments graphiques ainsi que des clips audio et vidéo. La messagerie texte interentreprise est utilisée depuis quelques années déjà. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2005, les services de messagerie photo et vidéo ont été élargis grâce à l'introduction du service complet de messagerie multimédia interentreprise<sup>86</sup>. D'autres services continuent de s'ajouter à l'offre faite aux abonnés du sans-fil. Par exemple, le 8 novembre 2005, les fournisseurs nationaux de services sans fil ont annoncé une coparticipation visant à développer une méthode standard de paiement sur le réseau sans fil. Ce service devrait être lancé au cours du troisième trimestre de 2006<sup>87</sup>.

Les services sans fil sont généralement facturés en fonction de leur utilisation. Les abonnés ont deux options de paiement : les services prépayés et les services postpayés. Avec les services prépayés, les abonnés doivent acheter les services sans fil avant de les utiliser, tandis qu'avec les services postpayés, ils sont facturés une fois par mois, après l'utilisation des services.

---

<sup>86</sup> Communiqué de presse de l'ACTSF, 29 juin 2005.

<sup>87</sup> Communiqué de presse – Rogers Wireless Communications Inc., 8 novembre 2005.



**b) Marchés et observations**

Les revenus des services sans fil ont continué de croître en 2005 grâce aux plans de tarification destinés à certains marchés, à l'amélioration des combinés téléphoniques ainsi qu'aux groupements de services innovateurs. Le tableau 4.6.1 présente les revenus provenant des services sans fil et le nombre d'abonnés de 2001 à 2005.

**Tableau 4.6.1  
Revenus des services sans fil et de téléappel et nombre d'abonnés**

	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance 2004 – 2005</i>	<i>TCAC 2001 – 2005</i>
Revenus – Sans-fil (millions \$)	6 190,9	6 924,6	7 905,3	9 348,8	10 895,5	16,5 %	15,2 %
Revenus – Téléappel (millions \$)	232,0	166,4	131,4	103,3	92,0	-11,0 %	-20,7 %
Revenus – Total	6 422,9	7 091,0	8 036,7	9 452,1	10 987,5	16,2 %	14,4 %
Abonnés – Sans-fil (millions)	10,8	12,0	13,3	15,0	17,0	13,3 %	12,0 %
Abonnés – Téléappel (millions)	1,3	1,1	1,0	0,8	0,6	-17,9 %	-16,5 %

Source : Données recueillies par le CRTC

En 2005, le secteur du sans-fil, à l'exclusion des services de téléappel, a généré des revenus d'environ 10,9 milliards de dollars, une hausse de 16,5 % par rapport à l'année précédente, et il comptait environ 17 millions d'abonnés, ce qui représente une augmentation de 13,3 % par rapport à l'année précédente.

**c) Participants du secteur**

Les participants de l'industrie comprennent des fournisseurs de services sans fil dotés d'installations ou non. Les fournisseurs de services sans fil non dotés d'installations sont communément appelés les exploitants de réseau mobile virtuel (ERMV) ou revendeurs. Les fournisseurs de services sans fil dotés d'installations comprennent trois fournisseurs nationaux (le groupe Bell<sup>88</sup>, TCC et RWI), des fournisseurs régionaux de services sans fil (MTS Allstream et SaskTel), et des petites entreprises titulaires. Les ERMV comprennent des exploitants tels que Virgin Mobile Canada et Primus Telecommunications Canada Inc.

Tel que présenté dans la section 4.0, la tendance du marché des télécommunications qui consiste à offrir des forfaits ou des groupements de services comprenant différents services a poussé les fournisseurs de services de télécommunication qui n'offrent pas le sans-fil à conclure des ententes ou des alliances avec des fournisseurs de services sans fil ou d'entrer dans le marché à titre d'ERMV afin d'offrir les services sans fil dans leurs groupements de services.

**d) Cadre de la réglementation**

Industrie Canada est responsable du régime d'attribution de licences régissant les communications sans fil, y compris l'octroi des licences d'utilisation du spectre aux entreprises ainsi que les modalités et conditions relatives à ces licences.

<sup>88</sup> Le groupe de compagnies Bell comprend Bell Canada, Aliant Telecom, Northwestel Mobility Inc., Télébec Mobilité, NorTel (Northern) Mobility et Virgin Wireless.

Dans les décisions 94-15<sup>89</sup>, 96-14<sup>90</sup> et 98-18<sup>91</sup>, le Conseil a décidé de s'abstenir de réglementer les services sans fil mobiles parce que ces services étaient suffisamment concurrentiels.

*e) Évolution de la réglementation*

Dans la décision 2005-72<sup>92</sup>, le Conseil a ordonné que la transférabilité des numéros de services sans fil (TNSSF) soit d'abord mise en œuvre, d'ici le 14 mars 2007, pour l'importation<sup>93</sup> et l'exportation<sup>94</sup> des numéros de téléphone des abonnés en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec et pour l'exportation des numéros pour le reste du Canada, et, d'ici le 12 septembre 2007, pour l'importation dans toutes les autres régions où la transférabilité des numéros locaux (TNL) entre les ESL est déjà en place. Dans toutes les autres régions où la TNL n'est pas encore en place, la TNSSF doit être mise en œuvre dans les délais approuvés par le Conseil, sur préavis de l'entreprise de services sans fil à l'ESLT. La TNSSF permettrait aux consommateurs de changer de fournisseur de services de télécommunication, filaire ou sans fil, tout en gardant le numéro de téléphone de leur ancien fournisseur.

En mai 2005, Industrie Canada a annoncé la révision de son cadre de travail concernant les politiques sur l'utilisation du spectre de façon à tenir compte de la demande grandissante de services sans fil et du rythme accéléré de l'évolution de la technologie sans fil<sup>95</sup>.

Par suite d'une consultation avec des représentants de l'industrie du sans-fil et d'autres intervenants, Industrie Canada a annoncé en juillet 2005 la mise en œuvre d'une nouvelle politique visant à encourager les entreprises régionales et nationales de services sans fil à fournir gratuitement des services numériques d'itinérance aux entreprises de services sans fil rurales et non concurrentes<sup>96</sup>. Selon Industrie Canada, les abonnés des régions rurales pourront ainsi bénéficier d'une plus grande zone de couverture au Canada et de services de communication évolués partout au Canada.

---

<sup>89</sup> *Réglementation des services sans fil*, Décision Télécom CRTC 94-15, 12 août 1994, telle que modifiée par l'erratum du 8 septembre 1994.

<sup>90</sup> *Réglementation des services de télécommunications sans fil mobiles*, Décision Télécom 96-14, 23 décembre 1996.

<sup>91</sup> *La NBTel Inc. – Abstention au titre de la réglementation des services cellulaires et de communications personnelles*, Décision Télécom CRTC 98-18, 2 octobre 1998.

<sup>92</sup> *Mise en œuvre de la transférabilité des numéros de services sans fil*, Décision de télécom CRTC 2005-72, 20 décembre 2005.

<sup>93</sup> L'importation désigne la capacité du fournisseur de services à accepter le numéro de téléphone d'un client qui lui est transféré lorsque ce client change de fournisseur de services.

<sup>94</sup> L'exportation désigne la capacité du fournisseur de services à transférer le numéro de téléphone d'un client à un autre fournisseur lorsque ce client change de fournisseur de services.

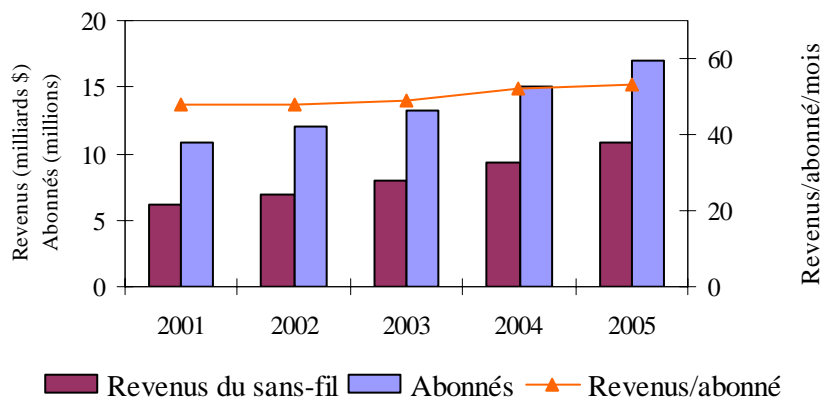
<sup>95</sup> « Consultation sur le renouvellement du Cadre de la politique canadienne du spectre et sur les progrès constants de la gestion du spectre », Avis de la Gazette du Canada DGTP-001-05, 2 mai 2005.

<sup>96</sup> « Politique pour promouvoir la prestation de services numériques d'itinérance aux abonnés dans les régions rurales », Avis de la Gazette du Canada DGTP-006-05, 21 juillet 2005.

## Segments du marché

Comme le révèle le diagramme 4.6.1, les revenus des services sans fil, sauf le téléappel, sont en constante progression, passant de 6,2 milliards de dollars en 2001 à 10,9 milliards de dollars en 2005, soit un taux moyen de croissance annuelle de 15,2 %. Parallèlement, le nombre d'abonnés du sans-fil a également augmenté, pour passer de 10,8 millions en 2001 à 17,0 millions en 2005, ce qui représente un taux moyen de croissance annuelle de 12,0 %.

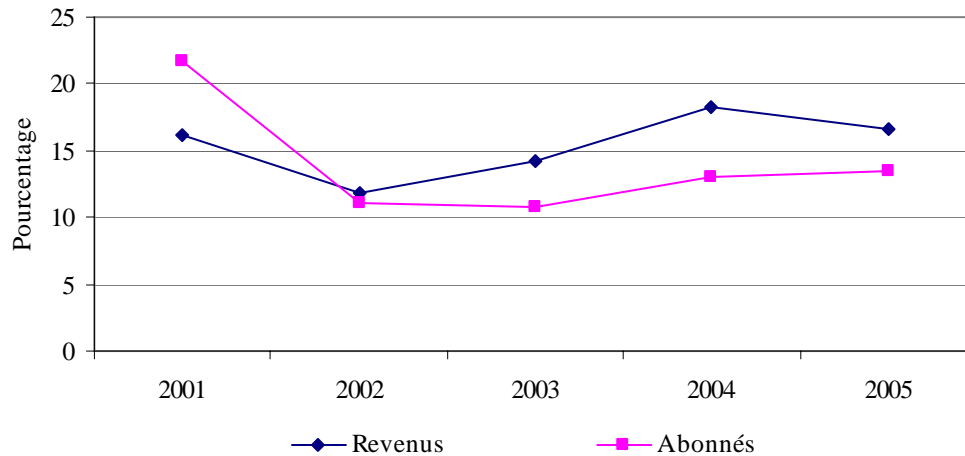
**Diagramme 4.6.1**  
**Revenus des services sans fil, abonnés et revenus par abonné**  
**(excluant les services de téléappel)**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le diagramme 4.6.2 présente la relation entre les taux de croissance pour le nombre d'abonnés du sans-fil et les taux de croissance pour les revenus du sans-fil de 2001 à 2005. La croissance dans les revenus et dans le nombre d'abonnés du sans-fil varie de 10 % à 22 % au cours de cette période. En 2001, le taux de croissance pour le nombre d'abonnés était environ 1,4 fois celui des revenus. Toutefois, depuis 2002, les taux de croissance des revenus dépassent ceux des abonnés, ce qui explique l'augmentation graduelle dans les revenus mensuels moyens par abonné figurant au diagramme 4.6.1.

**Diagramme 4.6.2**  
**Taux de croissance des revenus et du nombre d'abonnés du sans-fil**  
**(excluant les services de téléappel)**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le RMPA était de 48 \$ par mois en 2001 et est passé graduellement à 53 \$ par mois en 2005. L'augmentation est attribuable à l'utilisation croissante du téléphone cellulaire pour accéder aux applications ou aux services non vocaux, qui stimulent généralement la croissance des revenus.

### Principales composantes des revenus

Tel que l'indique le tableau 4.6.2, les revenus des services sans fil sont répartis selon cinq grandes composantes : téléphonie de base, interurbain, téléappel, données et autres<sup>97</sup>, et terminal. De façon générale, la croissance de ces revenus peut être attribuée à une augmentation du nombre d'abonnés aux services sans fil et, dans une moindre mesure, à une utilisation accrue d'applications sans fil traditionnelles et nouvelles qui sont comprises dans les composantes citées.

**Tableau 4.6.2**  
**Composantes des revenus des services sans fil et de téléappel**  
**(millions \$)**

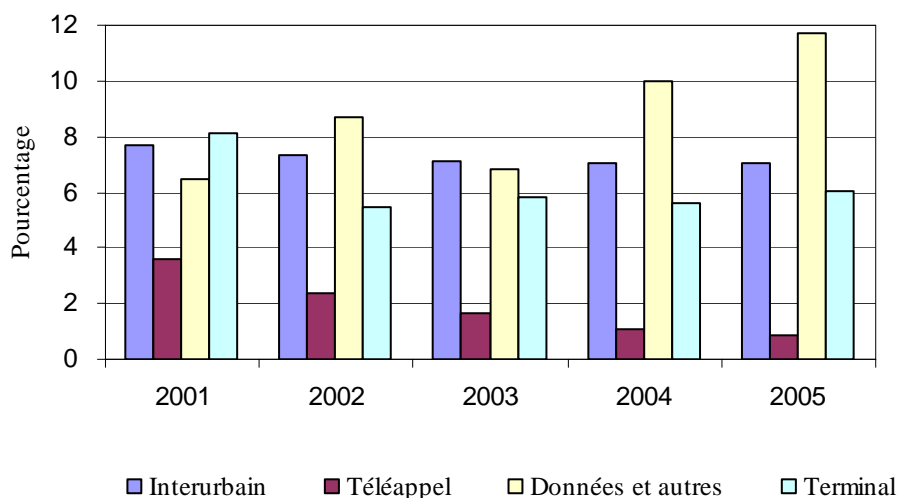
	2001	2002	2003	2004	2005	<i>Croissance 2004-2005</i>	<i>TCAC 2001-2005</i>
Téléphonie de base	4 758,4	5 399,9	6 315,5	7 214,4	8 172,1	13,3 %	14,5 %
Interurbain	494,3	517,7	572,6	664,9	771,1	16,0 %	11,8 %
Téléappel	232,0	166,4	131,4	103,3	92,0	-11,0 %	-20,7 %
Données et autres	416,9	617,4	549,3	941,4	1 286,7	36,7 %	32,5 %
Terminal	521,3	389,6	467,9	528,1	665,6	26,0 %	6,3 %
<b>Total</b>	<b>6 422,9</b>	<b>7 091,0</b>	<b>8 036,7</b>	<b>9 452,1</b>	<b>10 987,4</b>	<b>16,2 %</b>	<b>14,4 %</b>

Source : Données recueillies par le CRTC

<sup>97</sup> La composante « Données et autres » comprend les frais d'itinérance et d'interconnexion et les revenus des services mobiles de transmission de données.

Depuis 2001, les forfaits téléphoniques de base ont représenté entre 74 % et 79 % des revenus globaux du sans-fil. En 2005, cette proportion a été de 74 %. Le diagramme 4.6.3 présente, pour la période de 2001 à 2005, la répartition en pourcentage des revenus du sans-fil entre les autres composantes.

**Diagramme 4.6.3**  
**Revenus des services sans fil et de téléappel par principale composante**  
**(excluant la téléphonie de base)**

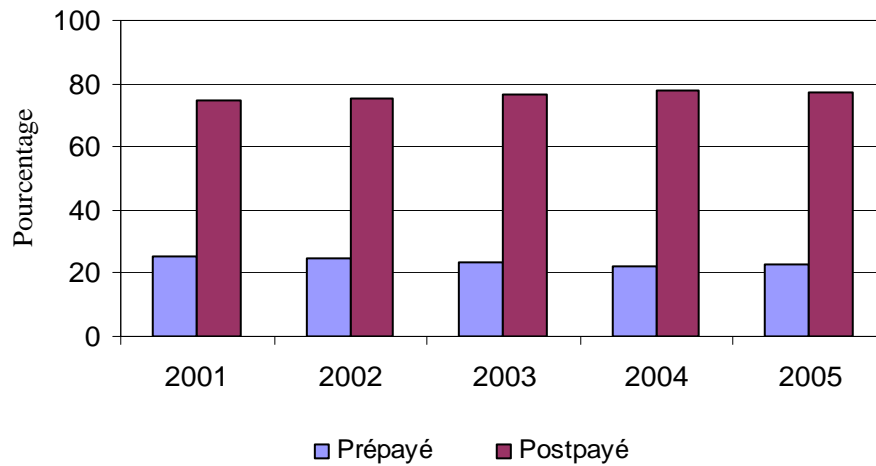


Source : Données recueillies par le CRTC

Comme l'indique le diagramme 4.6.3, les revenus du service de téléappel, en tant que pourcentage des revenus globaux du sans-fil, ont diminué au cours de la période de cinq ans. Cette tendance s'explique principalement par le remplacement des téléavertisseurs par des téléphones mobiles et d'autres dispositifs de messagerie. La composante « données et autres » a dépassé les 11 % des revenus du sans-fil puisque les abonnés ont davantage utilisé la messagerie texte par le biais d'envoi de messages courts, les services Internet ainsi que les services de messagerie multimédia. L'augmentation de la composante « données et autres » s'explique également par de petites augmentations dans les autres revenus de la composante, notamment ceux qui sont liés à l'itinérance du service mobile et à l'interconnexion.

Le diagramme 4.6.4 présente le pourcentage du nombre d'abonnés aux services prépayés et postpayés pour les années 2001 à 2005. On constate que la proportion du nombre d'abonnés aux services postpayés a augmenté, passant de 75 % en 2002 à 78 % en 2004, puis a légèrement diminué pour s'établir à 77 % en 2005. Cette diminution en 2005 pourrait s'expliquer par l'offre de services prépayés par les ERMV. Une vaste gamme de plans de services postpayés et d'options offrent aux clients des choix et des services accrus. La plupart des fournisseurs de services sans fil ont ciblé le segment de marché des services postpayés afin de conserver les clients qui doivent généralement s'engager envers un fournisseur pendant une période donnée, réduisant ainsi le taux de roulement.

**Diagramme 4.6.4**  
**Pourcentage d'abonnés aux services prépayés et postpayés**



Source : Données recueillies par le CRTC

### **Marché de gros**

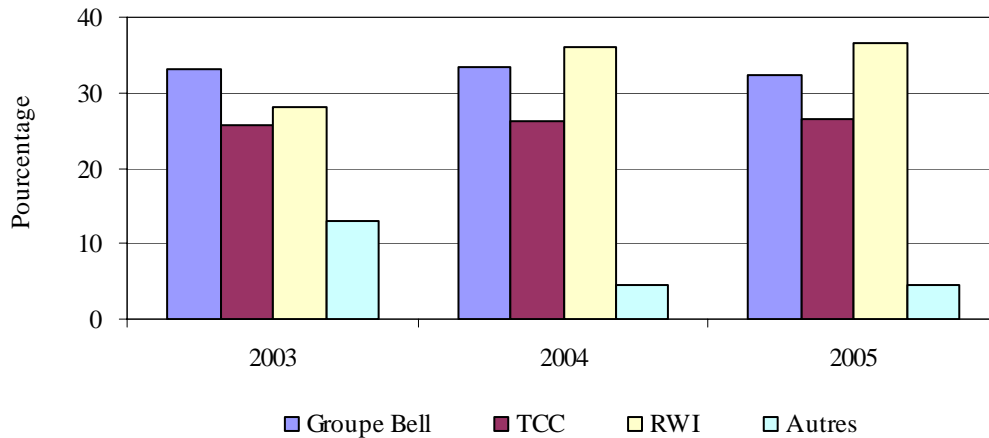
Les revenus de gros pour les services sans fil comprennent d'habitude : a) les revenus d'itinérance qu'une entreprise reçoit pour le traitement des appels des abonnés du sans-fil d'autres entreprises dans son territoire et b) les revenus dérivés de la vente de minutes de services sans fil aux ERMV.

Le marché de gros a été relativement petit et a consisté essentiellement en des services d'itinérance de gros puisque les principaux fournisseurs de services ont surtout misé sur leurs propres installations. Plus récemment, ces compagnies ont conclu des ententes qui leur ont permis de partager leurs installations et donc, de maximiser leur couverture tout en minimisant leurs dépenses en immobilisations. On s'attend à ce que le marché de gros prenne de l'expansion à mesure que les ERMV s'y tailleront une place.

### **Part de marché**

Les diagrammes 4.6.5 et 4.6.6 illustrent les parts de marché de chacun des principaux fournisseurs de services sans fil de l'industrie, mesurées en fonction des revenus et du nombre d'abonnés pour 2003 à 2005. En 2005, à l'échelle nationale, les trois principaux fournisseurs de services (le groupe Bell, RWI et TCC) ont continué de dominer le marché du sans-fil, autant sur le plan des abonnés que des revenus.

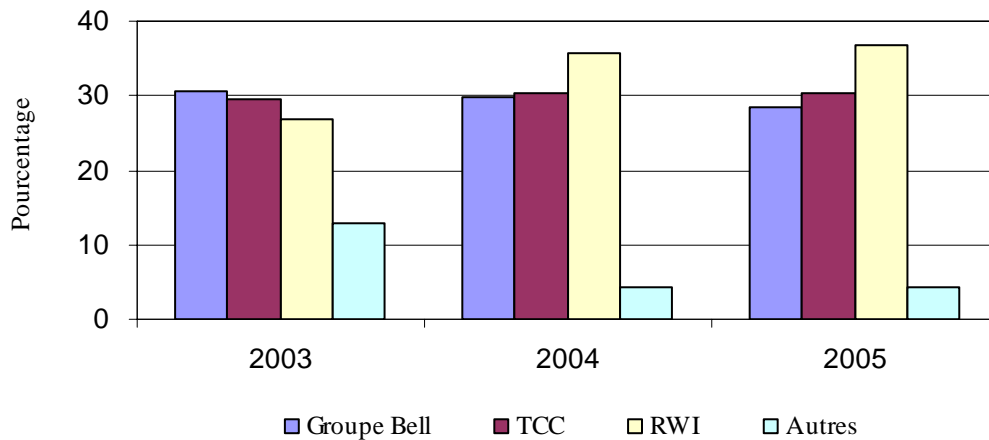
**Diagramme 4.6.5**  
**Part de marché des abonnés des fournisseurs de services sans fil<sup>98</sup>**



Source : Données recueillies par le CRTC

L'augmentation de la part de marché de RWI et la baisse des parts de marché des autres fournisseurs en 2004 étaient attribuables aux regroupements dans l'industrie.

**Diagramme 4.6.6**  
**Part des revenus des fournisseurs dans le marché des services sans fil<sup>99</sup>**



Source : Données recueillies par le CRTC

Le tableau 4.6.3 présente, pour 2005, la part des abonnés de chacun des fournisseurs de services sans fil dans toutes les provinces et dans le Nord<sup>100</sup>.

<sup>98</sup> MTS Allstream, SaskTel et de petits fournisseurs de services sans fil figurent parmi les « Autres ».

<sup>99</sup> MTS Allstream, SaskTel et de petits fournisseurs de services sans fil figurent parmi les « autres ».

<sup>100</sup> Le Nord comprend le Territoire du Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut.

**Tableau 4.6.3**  
**Part des abonnés dans le marché des services sans fil par province**  
**(2005)**

Province	Groupe Bell	TCC	RWI	Autres
Colombie-Britannique	10 %	46 %	44 %	0 %
Alberta	12 %	61 %	26 %	0 %
Saskatchewan	0 %	3 %	17 %	79 %
Manitoba	0 %	12 %	28 %	60 %
Ontario	38 %	18 %	44 %	1 %
Québec	48 %	20 %	33 %	0 %
Nouveau-Brunswick	73 %	6 %	21 %	0 %
Nouvelle-Écosse	63 %	11 %	26 %	0 %
Île-du-Prince-Édouard	81 %	10 %	10 %	0 %
Terre-Neuve-et-Labrador	86 %	10 %	4 %	0 %
Nord	100 %	0 %	0 %	0 %

Source : Données recueillies par le CRTC

### **Taux de roulement**

Le tableau 4.6.4 indique le taux moyen de roulement mensuel de chacun des principaux fournisseurs de services sans fil pour les années 2001 à 2005. Ce taux est calculé en divisant le nombre d'unités d'abonnés débranchées par le nombre moyen d'unités. Quand les numéros ne sont pas transférables, que les plateformes entre les fournisseurs de services ne sont pas compatibles et que la plupart des contrats de services postpayés sont conclus à plus long terme, le taux de roulement est généralement bas.

**Tableau 4.6.4**  
**Taux de roulement mensuel moyen**

	2001	2002	2003	2004	2005
Bell Mobilité	1,5 %	1,6 %	1,4 %	1,3 %	1,6 %
Microcell	2,6 %	3,4 %	3,1 %	voir note	voir note
RWI	2,2 %	2,0 %	2,1 %	1,8 %	2,1 %
TCC	2,0 %	1,8 %	1,5 %	1,4 %	1,4 %

Note : RWI a fait l'acquisition de Microcell en 2004

Source : Rapports annuels des compagnies

### **Couverture des services mobiles**

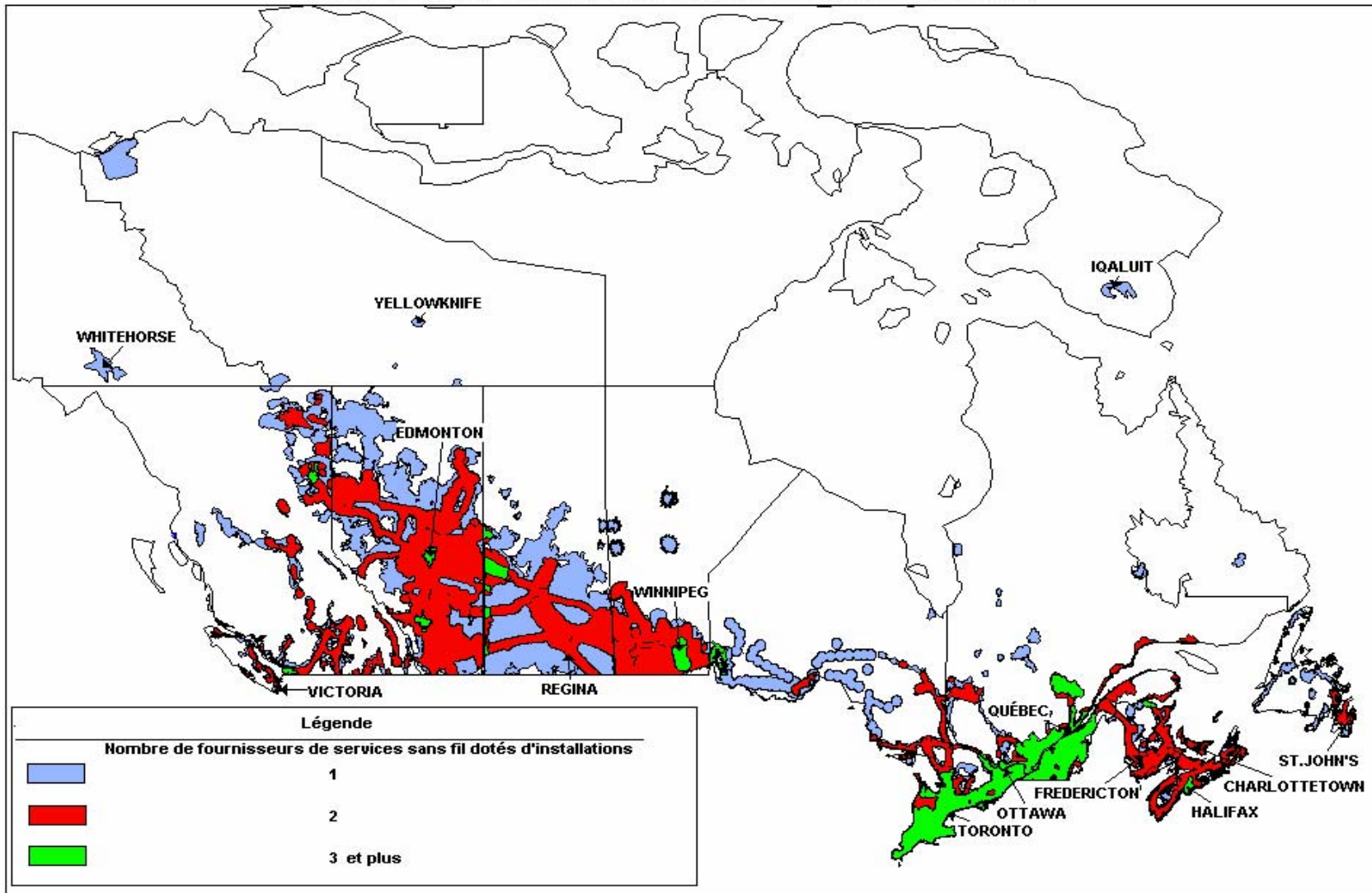
La couverture des services sans fil s'étend sur environ 20 % du territoire canadien, mais permet de rejoindre environ 97 % des Canadiens.



La couverture des services mobiles ne s'est pas étendue grandement en 2005. Cette réalité s'explique par l'évolution qu'a connue le secteur du sans-fil et l'existence des diverses ententes d'itinérance et de partage entre les fournisseurs. À mesure que le marché du sans-fil évolue, l'industrie devrait effectuer plus de dépenses en capital liées aux nouvelles technologies telles que le sans-fil de troisième génération (3G), ce qui permettra à l'industrie d'offrir de meilleurs services et des nouveaux services.

La carte qui se trouve à la page suivante indique la couverture des services sans fil des fournisseurs dotés d'installations dans l'ensemble du Canada ainsi que le nombre de fournisseurs de services.

### Présence de fournisseurs de services sans fil dotés d'installations



## Méthodologie et analyse de la collecte des données

Le processus de collecte de données sert au maintien et à la mise à jour des données sur (i) les listes d'enregistrement des fournisseurs de services de télécommunication, (ii) le régime de contribution, (iii) les droits de télécommunication, (iv) les licences internationales et (v) l'industrie des services de télécommunication dans le cadre des activités de surveillance du Conseil<sup>101</sup>.

Tous les fournisseurs de services sont scindés et affectés dans l'un de ces deux groupes. En général, les fournisseurs de services du Groupe 1 (i) touchent d'importants revenus de télécommunication, (ii) déposent des tarifs ou (iii) ont des licences internationales, alors que le Groupe 2 comprend des fournisseurs de services qui ne touchent habituellement que peu de revenus.

Les fournisseurs de services doivent remplir et soumettre chaque année au Conseil un formulaire d'enregistrement servant à mettre à jour certains renseignements de base sur eux et à déterminer les formulaires supplémentaires, le cas échéant, qui doivent leur être envoyés. Les fournisseurs de services du Groupe 1 accèdent au formulaire d'enregistrement électronique et le soumettent au moyen d'un Système de collecte de données (SCD) électronique sécurisé. Ces fournisseurs de services sont avisés par courriel au début du processus de collecte de données et ils sont informés (i) des dates d'échéance pour la soumission du formulaire d'enregistrement et des formulaires de données ultérieurs et (ii) des renseignements d'accès au SCD. Cependant, les fournisseurs de services du Groupe 2 reçoivent par la poste un formulaire d'enregistrement à remplir. Une fois ce formulaire soumis, c'est la fin du processus de collecte de données pour les fournisseurs de services du Groupe 2.

Les fournisseurs de services appartenant au Groupe 1 doivent soumettre une gamme de renseignements propres aux compagnies, y compris les données financières (p. ex., déclaration des revenus, bilan et dépenses en immobilisations), ainsi que des renseignements détaillés sur les télécommunications, et plus particulièrement, de l'information concernant les produits et le marché géographique. Les marchés géographiques sont définis à l'échelle nationale, provinciale/territoriale, régionale, urbaine ou par régions visées par l'abstention locale, et pour fins de mappage, en fonction du code postal. Les données soumises sont en date du 31 décembre de chaque année.

Une fois les données soumises, elles sont analysées afin de déterminer la validité des soumissions en effectuant une analyse des séries chronologiques ou en comparant les données et leurs dérivés tels les revenus moyens par ligne ou par minute aux autres points de référence établis.

---

<sup>101</sup> *Collecte de données sur l'industrie des télécommunications : mise à jour des listes d'enregistrement du CRTC, droits de télécommunication, administration du fonds du mécanisme de contribution canadien, licences internationales et surveillance de l'industrie canadienne des télécommunications, Circulaire de télécom CRTC 2003-1, 11 décembre 2003.*

Certains chiffres publiés dans des rapports de surveillance antérieurs peuvent être rajustés de manière conforme aux données figurant dans ce rapport. D'autres chiffres peuvent avoir changé du fait que certaines compagnies ont présenté à nouveau des données concernant des années précédentes. De plus, il est probable que certaines données soient reclassifiées pour mieux refléter les segments du marché ou les changements dans l'industrie. Ces modifications sont identifiées par le symbole #.

La plupart des tableaux et diagrammes du rapport sont tirés des données recueillies par le système de collecte du CRTC, alors que d'autres proviennent de Statistique Canada et d'Industrie Canada. Les données provenant de ces sources ne sont pas toujours cohérentes, étant donné que les univers visés, les définitions utilisées et le niveau de détail exigé sont parfois différents. La source des données de chaque tableau et diagramme est indiquée.

### Classification des fournisseurs de services canadiens de télécommunication

Les fournisseurs de services de télécommunication exerçant leurs activités au Canada sont classés en deux grandes catégories, les titulaires et les concurrents, tel que décrit ci-dessous. La catégorie dans laquelle se situe un fournisseur de services de télécommunication donné peut changer d'une année à l'autre en raison des fusions au sein de l'industrie.

- 1) Les **compagnies titulaires** sont les compagnies de téléphone qui fournissaient des services de télécommunication monopolistiques avant l'introduction de la concurrence. Cependant, aux fins du présent rapport, les résultats que ces compagnies ont obtenus grâce à leurs activités menées à l'extérieur de leur territoire d'exploitation habituel ont été intégrés aux résultats du groupe de concurrents (ESLT hors territoire) mentionné ci-dessous.
  - a) Les *grandes compagnies titulaires* sont les compagnies de téléphone titulaires qui desservent des territoires ruraux et urbains relativement importants et fournissent des services locaux, interurbains, sans fil, Internet, de transmission de données et de liaison spécialisée, et autres services. Ces grandes compagnies titulaires sont Aliant Telecom Inc., Bell Canada, MTS Allstream Inc., Saskatchewan Telecommunications et TELUS Communications Company (TCC), ainsi que Norouestel Inc., Société en commandite Télébec, et TELUS Communications (Québec) Inc. (qui fait maintenant partie de TCC).
  - b) Les *petites compagnies titulaires* sont les compagnies de téléphone titulaires qui desservent des territoires relativement petits (surtout des municipalités situées habituellement dans des régions moins peuplées) en Ontario, au Québec et, dans un cas, en Colombie-Britannique. Comme leur territoire de desserte est restreint, ces compagnies ne fournissent généralement pas le service téléphonique interurbain à l'aide de leurs propres installations. Toutefois, elles offrent un éventail de services téléphoniques locaux, de transmission de données, Internet et sans fil. Les petites titulaires incluent notamment NorthernTel, Limited Partnership et TBayTel.
- 2) Les **concurrents** sont les fournisseurs de services de télécommunication autres que les compagnies de téléphone titulaires décrites au point 1). Ce groupe inclut cependant les affiliées des titulaires qui offrent des services en dehors du territoire habituel de la titulaire, comme Navigata Communications Ltd. Les concurrents sont divisés comme suit :
  - a) Les *concurrents (ESLT hors territoire)* sont les compagnies titulaires qui offrent des services en dehors de leur territoire habituel. Font partie de ce groupe les affiliées et les filiales des titulaires qui offrent des services de télécommunication en dehors de leur territoire habituel, par exemple les activités que mène TCC en Ontario.
  - b) Les *concurrents (autres)* sont les fournisseurs de services de télécommunication autres que les compagnies de téléphone titulaires. Ces concurrents sont subdivisés comme suit :

### **Classification des fournisseurs de services canadiens de télécommunication**

- i) Les *fournisseurs de services concurrents dotés d'installations* possèdent leurs propres installations comme les entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) par câble, les compagnies de téléphone de services publics et les autres fournisseurs de services dotés d'installations :
- Les *EDR par câble* sont les anciens câblodistributeurs monopolistiques qui fournissent également des services de télécommunication (Internet, sans fil, téléphoniques). Parmi ces EDR par câble, mentionnons Rogers Communications Inc., Shaw Communications Inc., Le Groupe Vidéotron Itée, Cogeco Inc. et Bragg Communications Incorporated.
  - Les *compagnies de services publics* sont les fournisseurs de services dont l'entrée dans le marché des services de télécommunication (ou l'entrée de leur groupe d'entreprises) a suivi les activités d'une société membre du groupe dans les secteurs des services publics comme l'électricité, le gaz ou autres. Ce sont notamment Hydro One Telecom Inc., Toronto Hydro Telecom Inc. et Fibre Wired Network.
  - Les *autres fournisseurs de services dotés d'installations* sont les fournisseurs concurrentiels qui possèdent leurs propres installations de transmission (interurbaine, intra-urbaine ou locale). Ils comprennent notamment FCI Broadband (une filiale de Futureway Communications Inc.).
- ii) Les *revendeurs* sont des fournisseurs de services concurrents non dotés d'installations. Il s'agit notamment de Primus Telecommunications Canada Inc., Distributel Communications Limited, YAK Communications (Canada) Inc., et de beaucoup d'autres, y compris les fournisseurs de services Internet indépendants.
- iii) Les *fournisseurs de services de téléphones payants concurrents (FSTPC)* sont des fournisseurs concurrents qui offrent des services de télécommunication publics au moyen de téléphones payants.

Dans la structure de classification ci-dessus, les compagnies de télécommunication sans fil sont classées en fonction de la relation d'affiliée qu'elles ont avec les fournisseurs de services.

**Sommaire des marchés de télécommunication canadiens  
assujettis aux décisions du Conseil en matière d'abstention**

<b>Marché</b>	<b>Année</b>	<b>Détails</b>
Équipement terminal	1994	Vente et location d'équipement terminal.
Services de satellite	1994	Initialement, services de compression vidéo numérique de Télésat; par la suite, d'autres services offerts par Télésat, comme la vente/la location de stations terrestres et de voies radiofréquences sont ajoutés.
Services fournis par des entreprises non dominantes	1995	Services offerts par des entreprises concurrentes non dominantes, notamment les appels interurbains et l'Internet, ainsi que les services de transmission de données et de liaison spécialisée.
Transmission de données et liaison spécialisée	1997	Services de liaison spécialisée intercirconscriptions haute vitesse/service de données numériques fournis par les compagnies de téléphone titulaires sur des routes spécifiques.
Services Internet	1997	Services Internet de détail offerts par les compagnies de téléphone titulaires en 1997 et par les câblodistributeurs en 1998.
Interurbain	1998	Services interurbains et sans frais d'interurbain.
Services internationaux	1998	Initialement, Téléglobe était exclue. Toutefois, certains services internationaux offerts par Téléglobe ont par la suite fait l'objet d'une abstention.
Services de transmission de données et de liaison spécialisée	2004	Le Conseil s'abstient, à certaines conditions, de réglementer des services supplémentaires de liaison spécialisée intercirconscription haut débit et de données numériques sur des routes où les concurrents de plusieurs entreprises de services locaux titulaires offrent ou fournissent maintenant des services à la vitesse DS-3 ou de bande passante supérieure.
Service local	2005	Le Conseil a conclu que le service téléphonique local en utilisant la téléphonie sur protocole Internet (VoIP) appartient au même marché pertinent que les services locaux à commutation de circuits.
Service local	2006	Un cadre pour l'abstention de la réglementation des services locaux a été mis en place. Ce cadre établit les critères auxquels les titulaires doivent respecter aux fins de l'abstention de la réglementation du service local de résidence ou d'affaires dans une zone géographique définie.

**Part de marché local par région visée par l'abstention locale  
Marchés des services de résidence et d'affaires  
(en date de décembre 2005)**

Conformément à la décision *Abstention de la réglementation des services locaux de détail*, Décision de télécom CRTC 2006-15, 6 avril 2006 (la décision 2006-15), cette annexe présente séparément, en date de décembre 2005, la part de marché des titulaires, des concurrents (ESLT hors territoire) et des concurrents (autres) pour les services locaux de résidence et d'affaires pour chacune des régions visées par l'abstention locale (RAL). Dans la décision 2006-15, le Conseil a défini les RAL comme des zones géographiques composées de régions métropolitaines de recensement (RMR) et/ou de régions économiques (RE) telles que définies par Statistique Canada.

**Partie A – Part de marché local par RAL (service de résidence)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service de résidence		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>Aliant Telecom</b>				
<b>Terre-Neuve-et-Labrador</b>				
RE Avalon Peninsula	1001	100,0 %	0,0 %	0,0 %
Côte sud – RE Burin Peninsula et RE Notre Dame – Central Bonavista Bay	1002	100,0 %	0,0 %	0,0 %
Côte ouest – RE Northern Peninsula – Labrador	1003	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>Île-du-Prince-Édouard</b>				
RE Île-du-Prince-Édouard	1101	86,8 %	0,0 %	13,2 %
<b>Nouvelle-Écosse</b>				
RMR Halifax	1201	65,1 %	0,0 %	34,9 %
RE Cap Breton	1202	98,4 %	0,0 %	1,6 %
RE Côte Nord	1203	79,0 %	0,0 %	21,0 %
RE Vallée de l'Annapolis	1204	96,9 %	0,0 %	3,1 %
RE Sud	1205	88,1 %	0,0 %	11,9 %
<b>Nouveau-Brunswick</b>				
RE Saint John – St, Stephen	1301	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Moncton – Richibucto	1302	99,6 %	0,0 %	0,4 %
RE Campbellton – Miramichi	1303	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Fredericton – Oromocto	1304	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Edmundston – Woodstock	1305	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>Bell Canada</b>				
<b>Québec</b>				
RMR Montréal	2401	86,6 %	0,0 %	13,4 %
RE Lanaudière (RAL 2401 non comprise)	2402	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Outaouais et RE Laurentides (RAL 2401 et 3517 non comprises)	2403	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Montérégie (RAL 2401 non comprise)	2404	91,4 %	4,9 %	3,7 %
RMR Sherbrooke	2405	99,7 %	0,0 %	0,3 %



**Partie A – Part de marché local par RAL (service de résidence)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service de résidence		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>Bell Canada (suite)</b>				
<b>Québec (suite)</b>				
RE Estrie (RAL 2405 non comprise)	2406	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Trois-Rivières	2407	97,1 %	0,0 %	2,9 %
RE Centre-du-Québec (RAL 2407 non comprise)	2408	97,8 %	0,0 %	2,2 %
RMR Québec	2409	89,9 %	0,0 %	10,1 %
RMR Saguenay	2410	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Saguenay – Lac-Saint-Jean (RAL 2410 non comprise)	2411	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Mauricie, RE Capitale-Nationale et RE Chaudière – Appalaches (RAL 2407 et 2409 non comprises)	2412	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Abitibi – Témiscamingue, RE Nord-du-Québec, RE Côte-Nord et RE Bas-Saint-Laurent	2413	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>Ontario</b>				
RMR Windsor	3501	99,0 %	0,0 %	1,0 %
RE Windsor – Sarnia (RAL 3501 non comprise)	3502	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR London	3503	87,7 %	0,0 %	12,3 %
RE London (RAL 3503 non comprise)	3504	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Brantford	3505	94,7 %	0,0 %	5,3 %
RMR Hamilton	3506	90,4 %	0,0 %	9,6 %
RMR St. Catharines – Niagara	3507	97,8 %	0,0 %	2,2 %
RE Hamilton – Niagara Peninsula (RAL 3505, 3506 et 3507 non comprises)	3508	99,8 %	0,0 %	0,2 %
RMR Kitchener – Waterloo	3509	90,7 %	0,0 %	9,3 %
RMR Guelph	3510	87,0 %	0,0 %	13,0 %
RMR Barrie	3511	93,7 %	0,0 %	6,3 %
RE Kitchener – Waterloo – Barrie (RAL 3509, 3510, 3511 et 3513 non comprises)	3512	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Toronto	3513	85,2 %	0,1 %	14,7 %
RE Toronto (RAL 3513 non comprise)	3514	88,9 %	0,0 %	11,1 %
RMR Kingston	3515	99,2 %	0,0 %	0,8 %
RE Kingston – Pembroke (RAL 3515 non comprise)	3516	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Ottawa – Gatineau	3517	92,3 %	0,0 %	7,7 %
RE Ottawa (RAL 3517 non comprise)	3518	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Nord-Ouest	3519	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Grand Sudbury	3520	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Nord-Est (RAL 3520 non comprise)	3521	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Peterborough	3522	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Muskoka – Kawarthas (RAL 3522 non comprise)	3523	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Stratford – Bruce Peninsula	3524	100,0 %	0,0 %	0,0 %

**Partie A – Part de marché local par RAL (service de résidence)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service de résidence		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>MTS Allstream</b>				
<b>Manitoba</b>				
RE Winnipeg	4601	92,1 %	0,0 %	7,9 %
RE Sud-Ouest et RE Parklands	4602	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Centre Nord et RE Centre Sud	4603	99,0 %	0,0 %	1,0 %
RE Sud-Est	4604	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Interlake	4605	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Nord	4606	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>SaskTel</b>				
<b>Saskatchewan</b>				
RE Regina – Moose Mountain	4701	99,9 %	0,0 %	0,1 %
RE Saskatoon – Biggar	4702	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Swift Current – Moose Jaw	4703	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Yorkton – Melville	4704	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Nord et RE Prince Albert	4705	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>TCC</b>				
<b>Québec</b>				
RE Mauricie (RAL 2407 non comprise), RE Capitale-Nationale et RE Chaudière – Appalaches	2414	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Bas-Saint-Laurent	2415	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Côte-Nord et RE Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine	2416	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>Alberta</b>				
RE Edmonton	4801	91,0 %	0,0 %	9,0 %
RE Calgary	4802	83,0 %	0,0 %	17,0 %
RE Red Deer et RE Banff – Jasper – Rocky Mountain House	4803	99,6 %	0,0 %	0,4 %
RE Wood Buffalo – Cold Lake	4804	99,7 %	0,0 %	0,3 %
RE Athabasca – Grande Prairie – Peace River	4805	99,9 %	0,0 %	0,1 %
RE Lethbridge – Medicine Hat	4806	99,5 %	0,0 %	0,5 %
RE Camrose – Drumheller	4807	100,0 %	0,0 %	0,0 %
<b>Colombie-Britannique</b>				
RMR Victoria	5901	93,1 %	0,0 %	6,9 %
RE Île Vancouver et la Côte (RAL 5901 non comprise)	5902	99,8 %	0,0 %	0,2 %
RMR Vancouver	5903	91,8 %	0,0 %	8,2 %
RMR Abbotsford	5904	99,7 %	0,0 %	0,3 %
RE Lower Mainland – Sud-Ouest (RAL 5903 et 5904 non comprises)	5905	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Thompson – Okanagan (RAL 5910 non comprise)	5906	99,8 %	0,0 %	0,2 %
RE Kootenay	5907	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Cariboo	5908	99,8 %	0,0 %	0,2 %
RE Côte-Nord, RE Nechako et RE Nord-Est	5909	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RMR Kelowna	5910	99,7 %	0,0 %	0,3 %

**Partie A – Part de marché local par RAL (service de résidence)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service de résidence		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>Télébec</b>				
<b>Québec</b>				
RE Outaouais et RE Laurentides (RAL 3517 et 2401 non comprises)	2417	100,0 %	0,0 %	0,0 %
Région Sud-Est (RE Montérégie, RE Estrie, RE Mauricie, RE Centre-du-Québec, RE Chaudière – Appalaches et RE Capitale-Nationale)	2418	96,9 %	3,1 %	0,0 %
RE Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine	2419	100,0 %	0,0 %	0,0 %
Région Nord-Ouest (RE Abitibi – Témiscamingue, RE Nord-du-Québec et RE Côte-Nord)	2420	100,0 %	0,0 %	0,0 %

**Partie B – Part de marché local par RAL (service d'affaires)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service d'affaires		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>Aliant Telecom</b>				
<b>Terre-Neuve-et-Labrador</b>				
RE Avalon Peninsula	1001	81,6 %	0,4 %	18,0 %
Côte sud – RE Burin Peninsula et RE Notre Dame – Central Bonavista Bay	1002	99,8 %	0,2 %	0,0 %
Côte ouest – RE Northern Peninsula – Labrador	1003	99,8 %	0,2 %	0,0 %
<b>Île-du-Prince-Édouard</b>				
RE Île-du-Prince-Édouard	1101	88,2 %	0,3 %	11,5 %
<b>Nouvelle-Écosse</b>				
RMR Halifax	1201	83,5 %	3,5 %	13,0 %
RE Cap Breton	1202	96,6 %	1,9 %	1,5 %
RE Côte Nord	1203	85,8 %	1,4 %	12,8 %
RE Vallée de l'Annapolis	1204	92,9 %	2,9 %	4,2 %
RE Sud	1205	86,5 %	0,8 %	12,7 %
<b>Nouveau-Brunswick</b>				
RE Saint John – St. Stephen	1301	99,8 %	0,2 %	0,0 %
RE Moncton – Richibucto	1302	97,0 %	0,7 %	2,3 %
RE Campbellton – Miramichi	1303	99,4 %	0,6 %	0,0 %
RE Fredericton – Oromocto	1304	95,7 %	0,2 %	4,1 %
RE Edmundston – Woodstock	1305	96,3 %	3,6 %	0,1 %
<b>Bell Canada</b>				
<b>Québec</b>				
RMR Montréal	2401	84,0 %	10,9 %	5,1 %
RE Lanaudière (RAL 2401 non comprise)	2402	96,5 %	2,8 %	0,7 %
RE Outaouais et RE Laurentides (RAL 2401 et 3517 non comprises)	2403	98,8 %	1,1 %	0,1 %
RE Montérégie (RAL 2401 non comprise)	2404	92,6 %	6,3 %	1,1 %
RMR Sherbrooke	2405	90,6 %	8,0 %	1,4 %
RE Estrie (RAL 2405 non comprise)	2406	98,2 %	1,3 %	0,5 %
RMR Trois-Rivières	2407	92,6 %	7,1 %	0,3 %
RE Centre-du-Québec (RAL 2407 non comprise)	2408	89,4 %	9,6 %	1,0 %
RMR Québec	2409	82,6 %	16,1 %	1,3 %
RMR Saguenay	2410	93,9 %	5,8 %	0,3 %
RE Saguenay – Lac-Saint-Jean (RAL 2410 non comprise)	2411	97,4 %	2,5 %	0,1 %
RE Mauricie, RE Capitale-Nationale et RE Chaudière – Appalaches (RAL 2407 et 2409 non comprises)	2412	98,2 %	1,8 %	0,0 %
RE Abitibi – Témiscamingue, RE Nord-du-Québec, RE Côte-Nord et RE Bas-Saint-Laurent	2413	98,4 %	1,5 %	0,1 %

**Partie B – Part de marché local par RAL (service d'affaires)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service d'affaires		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>Bell Canada (suite)</b>				
<b>Ontario</b>				
RMR Windsor	3501	81,4 %	14,2 %	4,4 %
RE Windsor – Sarnia (RAL 3501 non comprise)	3502	85,1 %	10,0 %	4,9 %
RMR London	3503	81,1 %	11,3 %	7,6 %
RE London (RAL 3503 non comprise)	3504	93,6 %	3,3 %	3,1 %
RMR Brantford	3505	87,2 %	7,6 %	5,2 %
RMR Hamilton	3506	83,2 %	9,3 %	7,5 %
RMR St. Catharines – Niagara	3507	85,4 %	11,7 %	2,9 %
RE Hamilton – Niagara Peninsula (RAL 3505, 3506 et 3507 non comprises)	3508	88,9 %	6,4 %	4,7 %
RMR Kitchener – Waterloo	3509	80,8 %	11,3 %	7,9 %
RMR Guelph	3510	84,9 %	7,2 %	7,9 %
RMR Barrie	3511	78,7 %	2,5 %	18,8 %
RE Kitchener – Waterloo – Barrie (RAL 3509, 3510, 3511 et 3513 non comprises)	3512	82,0 %	1,8 %	16,2 %
RMR Toronto	3513	78,8 %	11,1 %	10,1 %
RE Toronto (RAL 3513 non comprise)	3514	87,5 %	8,2 %	4,3 %
RMR Kingston	3515	89,2 %	7,7 %	3,1 %
RE Kingston – Pembroke (RAL 3515 non comprise)	3516	87,5 %	2,9 %	9,6 %
RMR Ottawa – Gatineau	3517	90,4 %	7,0 %	2,6 %
RE Ottawa (RAL 3517 non comprise)	3518	92,6 %	5,0 %	2,4 %
RE Nord-Ouest	3519	99,9 %	0,1 %	0,0 %
RMR Grand Sudbury	3520	93,0 %	4,3 %	2,7 %
RE Nord-Est (RAL 3520 non comprise)	3521	96,1 %	3,3 %	0,6 %
RMR Peterborough	3522	92,2 %	5,1 %	2,7 %
RE Muskoka – Kawarthas (RAL 3522 non comprise)	3523	88,3 %	4,5 %	7,2 %
RE Stratford – Bruce Peninsula	3524	91,8 %	4,2 %	4,0 %
<b>MTS Allstream</b>				
<b>Manitoba</b>				
RE Winnipeg	4601	99,1 %	0,8 %	0,1 %
RE Sud-Ouest et RE Parklands	4602	99,6 %	0,4 %	0,0 %
RE Centre Nord et RE Centre Sud	4603	99,8 %	0,0 %	0,2 %
RE Sud-Est	4604	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Interlake	4605	100,0 %	0,0 %	0,0 %
RE Nord	4606	99,9 %	0,0 %	0,1 %
<b>SaskTel</b>				
<b>Saskatchewan</b>				
RE Regina – Moose Mountain	4701	99,9 %	0,1 %	0,0 %
RE Saskatoon – Biggar	4702	99,8 %	0,2 %	0,0 %
RE Swift Current – Moose Jaw	4703	99,8 %	0,2 %	0,0 %
RE Yorkton – Melville	4704	99,7 %	0,2 %	0,1 %
RE Nord et RE Prince Albert	4705	99,8 %	0,1 %	0,1 %

**Partie B – Part de marché local par RAL (service d'affaires)**

Description des RAL	No. de la RAL	Service d'affaires		
		Titulaires	Concurrents	
			ESLT hors territoire	Autres
<b>TCC</b>				
<b>Québec</b>				
RE Mauricie (RAL 2407 non comprise), RE Capitale-Nationale et RE Chaudière – Appalaches	2414	99,6 %	0,4 %	0,0 %
RE Bas-Saint-Laurent	2415	99,9 %	0,1 %	0,0 %
RE Côte-Nord et RE Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine	2416	99,8 %	0,2 %	0,0 %
<b>Alberta</b>				
RE Edmonton	4801	75,5 %	24,3 %	0,2 %
RE Calgary	4802	76,6 %	17,7 %	5,7 %
RE Red Deer et RE Banff – Jasper – Rocky Mountain House	4803	90,3 %	9,6 %	0,1 %
RE Wood Buffalo – Cold Lake	4804	97,3 %	2,6 %	0,1 %
RE Athabasca – Grande Prairie – Peace River	4805	94,9 %	5,0 %	0,1 %
RE Lethbridge – Medicine Hat	4806	89,3 %	10,6 %	0,1 %
RE Camrose – Drumheller	4807	99,1 %	0,8 %	0,1 %
<b>Colombie-Britannique</b>				
RMR Victoria	5901	88,9 %	10,7 %	0,4 %
RE Île Vancouver et la Côte (RAL 5901 non comprise)	5902	97,5 %	2,4 %	0,1 %
RMR Vancouver	5903	77,5 %	17,0 %	5,5 %
RMR Abbotsford	5904	94,1 %	5,7 %	0,2 %
RE Lower Mainland – Sud-Ouest (RAL 5903 et 5904 non comprises)	5905	98,1 %	1,8 %	0,1 %
RE Thompson – Okanagan (RAL 5910 non comprise)	5906	89,6 %	10,2 %	0,2 %
RE Kootenay	5907	97,5 %	2,4 %	0,1 %
RE Cariboo	5908	96,0 %	3,9 %	0,1 %
RE Côte-Nord, RE Nechako et RE Nord-Est	5909	99,2 %	0,7 %	0,1 %
RMR Kelowna	5910	88,8 %	11,1 %	0,1 %
<b>Télébec</b>				
<b>Québec</b>				
RE Outaouais et RE Laurentides (RAL 3517 et 2401 non comprises)	2417	99,9 %	0,0 %	0,1 %
Région Sud-Est (RE Montérégie, RE Estrie, RE Mauricie, RE Centre-du-Québec, RE Chaudière – Appalaches et RE Capitale-Nationale)	2418	96,8 %	3,2 %	0,0 %
RE Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine	2419	99,1 %	0,3 %	0,6 %
Région Nord-Ouest (RE Abitibi – Témiscamingue, RE Nord-du-Québec et RE Côte-Nord)	2420	99,2 %	0,7 %	0,1 %

## Moyens prometteurs pour accélérer le déploiement de la large bande

Il est généralement admis que l'accès aux services et aux réseaux à large bande dans les collectivités rurales et du Nord comporte des avantages. Il favorise notamment une éducation et des soins de santé de qualité, soutient la création d'emploi et, de façon générale, contribue à maintenir la vitalité de ces collectivités. Par conséquent, le fait de combler le « fossé numérique » qui sépare les centres urbains et les régions rurales et éloignées du Canada est une priorité du gouvernement fédéral et d'autres ordres de gouvernement et ils y parviendront en s'assurant que chaque collectivité canadienne a accès à la large bande.

La présente annexe fait le point sur les moyens prometteurs d'accélérer le déploiement de la large bande.

### a) *Programmes de large bande du gouvernement fédéral*

Une des principales mesures initiales adoptées par le gouvernement fédéral afin de réduire le « fossé numérique » a été la mise sur pied, au début de 2001, du Groupe de travail national sur les services à large bande (le Groupe de travail). Ce dernier évaluait alors que les coûts du déploiement de l'accès à la large bande dans les collectivités canadiennes non desservies fluctueraient entre près de 3 milliards et un peu plus de 4,5 milliards de dollars, selon l'ensemble de technologies utilisé. Ces coûts seraient assumés par les parties intéressées des secteurs public et privé.

Le Groupe de travail a recommandé deux autres approches appuyées par les gouvernements et qui permettraient de déployer les services à large bande dans les collectivités où les solutions axées sur le marché sont impensables. La première approche recommandée consiste à soutenir publiquement un regroupeur de la demande locale ou un champion communautaire chargé de fournir les services à large bande dans les collectivités non desservies. La deuxième approche recommandée consiste à apporter une aide publique à la construction de l'infrastructure à large bande, y compris les installations de transport à un point de présence dans une collectivité admissible ainsi que l'infrastructure de distribution et d'accès dans la collectivité.

Deux programmes fédéraux ont été par la suite implantés pour appuyer directement le déploiement de la large bande dans les collectivités rurales, éloignées, du Nord et des Premières Nations, selon l'une ou l'autre des deux approches recommandées.

Le premier programme est le Programme pilote sur les services à large bande pour le développement rural et du Nord d'Industrie Canada (le Programme pilote)<sup>102</sup>. Ce programme, lancé en septembre 2002, s'est inspiré du modèle de financement énoncé précédemment et qui est axé sur un regroupeur de la demande locale ou un champion communautaire. Le gouvernement fédéral a engagé 105 millions de dollars dans ce programme, lequel devait durer trois ans.

Le financement de ce programme comporte deux volets. Dans un premier temps, les demandeurs admissibles présentent des propositions de « financement de démarrage » pour appuyer l'élaboration d'un plan d'entreprise. Dans un deuxième temps, on accorde des fonds aux

---

<sup>102</sup> On trouvera des détails sur le Programme pilote à l'adresse suivante : <http://broadband.gc.ca/>.

demandeurs sélectionnés pour qu'ils mettent en œuvre leurs propositions de service à large bande.

Deux séries de demandes de financement étaient prévues aux termes du programme. La première a commencé à l'automne 2002 et la deuxième au printemps 2003. Les demandeurs sélectionnés à la suite de la première série de demandes ont été annoncés en octobre 2003. Ils ont reçu 44 millions de dollars du Programme pilote pour la mise en œuvre de réseaux à large bande dans 433 collectivités<sup>103</sup>. Puis, les demandeurs sélectionnés à la suite de la deuxième série de demandes ont été annoncés en mai 2004. Ils ont reçu 35 millions de dollars du Programme pilote pour la mise en œuvre de réseaux à large bande dans 451 autres collectivités. En novembre 2005, grâce aux épargnes réalisées, le Programme pilote a pu financer quatre autres projets<sup>104</sup>. Au total, environ 900 collectivités rurales, éloignées et du Nord, dont quelque 140 sont des réserves des Premières Nations, ont profité jusqu'à maintenant du Programme pilote.

Du financement total accordé dans le cadre du Programme pilote, environ 80 millions de dollars ont été investis dans les projets de déploiement des réseaux et des services à large bande dans les collectivités rurales, éloignées et du Nord. De plus, les contributions des partenaires ont fourni un montant de contrepartie supérieur au total investi par le gouvernement fédéral dans cette initiative, à un ratio de 1,24 dollars pour chaque dollar investi.

À l'heure actuelle, tous les fonds du Programme pilote sont pleinement investis, et aucune autre série de demandes n'est prévue. Cependant, le programme se poursuit jusqu'en mars 2007 afin de faciliter l'achèvement de la construction du réseau.

Le deuxième programme est l'Initiative nationale de satellite (INS)<sup>105</sup>, lancée conjointement par Infrastructure Canada, Industrie Canada et l'Agence spatiale canadienne (l'ASC) en octobre 2003. Gérée par le Bureau d'Industrie Canada chargé de la large bande, l'INS s'inspire du modèle d'appui de l'infrastructure recommandé par le Groupe de travail.

L'INS vise expressément à trouver une solution au coût élevé de l'accès à la large bande dans les collectivités du Moyen Nord et du Grand Nord et dans les régions isolées et éloignées du Canada, où le satellite est le seul moyen réaliste de donner accès à la large bande. L'INS permet d'accorder du financement aux collectivités admissibles en créant des partenariats avec les gouvernements provinciaux et territoriaux. Les institutions publiques, comme les écoles et les hôpitaux, ainsi que les résidents et les entreprises des collectivités rurales et éloignées admissibles, recevront la capacité de satellite ou un financement, selon le cas, pour le déploiement des services à large bande par satellite.

Le financement total disponible provenant de l'INS est de 155 millions de dollars, dont 85 millions proviennent du Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique (FCIS). Le reste

---

<sup>103</sup> Les collectivités desservies par la large bande correspondent à des conglomérats d'aires de diffusion, selon la définition de Statistique Canada, avec une convention de nomenclature fondée sur les codes postaux.

<sup>104</sup> Détails des communiqués d'Industrie Canada sur le site : <http://www.broadband.gc.ca/pub/media/news/index.html>, trois communiqués de presse datés de novembre 2005 et un du 26 mars 2006.

<sup>105</sup> On trouvera les détails sur l'INS à l'adresse Internet suivante : <http://broadband.gc.ca/>.



est fourni par l'ASC, laquelle accorde à l'INS un crédit de service de 50 millions de dollars pour la capacité de transmission par satellite, et par Télésat Canada, qui offre un montant supplémentaire de 20 millions de dollars en capacité de satellite.

L'objectif ultime de l'INS est d'abaisser le coût de l'accès à la large bande pour les collectivités du Moyen Nord et du Grand Nord.

Dans le cadre de l'INS, le financement est accordé selon trois séries de demandes. À la suite de la première série, qui s'est terminée en avril 2004, on a attribué à quatre demandeurs sélectionnés une capacité de satellite, comme bien public, évaluée à environ 20 millions de dollars sur 15 ans. Les propositions qui seront mises en œuvre dans le cadre de cette première série de financement fourniront des services à large bande par satellite aux institutions publiques à plus de 50 collectivités éloignées de la Colombie-Britannique, du Manitoba, de l'Ontario et du Québec, dont 41 sont des collectivités inuites ou des Premières Nations.

Les demandes pour la deuxième série de l'INS pouvaient être déposées jusqu'au mois de mai 2005. Le financement sera tiré des 85 millions de dollars fournis par le FCIS. Dans ce cas, un partage égal des coûts s'applique. Environ 50 % du financement attribué aux propositions sélectionnées proviendrait du FCIS, et le reste serait fourni par d'autres sources de financement telles que les gouvernements provinciaux, territoriaux, des Premières Nations ou certains participants d'une tierce partie. Sur les 29 demandes à l'étude, deux projets ont reçu des fonds et les autres sont toujours en cours d'étude. Les deux projets financés prennent place dans le nord du Canada et ont également été financés par le Programme pilote. Le projet des Territoires du Nord-Ouest a reçu 7 millions de dollars<sup>106</sup> de financement, alors que celui du Nunavut a reçu 7,83 millions de dollars<sup>107</sup>.

Une troisième série de demandes est en cours. Elle se rapporte aux 50 millions de dollars fournis par l'ASC pour constituer la capacité de satellite qui sera attribuée aux institutions publiques et communautaires admissibles du Nord et du Grand Nord pendant les 11 prochaines années. Toutefois, cette composante du programme de l'INS ne servira pas à couvrir les coûts associés au secteur terrien, au service d'accès par passerelle, aux terminaux d'accès local ou au service Internet.

Tel que souligné dans les rapports de surveillance précédents, le gouvernement fédéral a instauré, en plus du Programme pilote et de l'INS, d'autres mesures qui appuient directement et indirectement le déploiement des réseaux et services à large bande partout au pays. Ces mesures comprennent des initiatives d'Infrastructure Canada comme le FCIS, qui, tel que déjà mentionné, appuie en partie l'INS, de même que trois autres projets décrits dans la section programmes provinciaux et territoriaux de large bande, et le Fonds sur l'infrastructure municipale rurale, ainsi que d'autres programmes de développement régional. Il existe également diverses initiatives de Canada branché comme le Programme d'accès communautaire et Rescol, dont le Rescol des Premières Nations, qui peuvent contribuer indirectement au déploiement des

---

<sup>106</sup> Communiqué d'Infrastructure Canada, « Entente d'infrastructure permettant d'accroître l'accès aux services à la large bande dans les Territoires du Nord-Ouest », 24 novembre 2005.

<sup>107</sup> Communiqué d'Infrastructure Canada, « Le Nunavut met en place un réseau qui constitue un point névralgique sans précédent », 26 mai 2005.

installations à large bande. Ces programmes ont graduellement pris fin en septembre 2006. D'autre part, le gouvernement fédéral est également un partenaire de CANARIE, l'organisme canadien de développement de l'Internet évolué, dont la mission est d'accélérer la mise en place de l'infrastructure Internet évoluée au Canada ainsi que celle des produits, des applications et des services de communication de la prochaine génération.

Il convient aussi de souligner qu'en mars 2006, le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications (le Groupe)<sup>108</sup>, établi par Industrie Canada, a déposé son rapport au ministre de l'Industrie (le Rapport)<sup>109</sup>. Ce groupe a été chargé d'étudier plusieurs domaines importants de l'industrie et de rédiger un rapport. Plus particulièrement, le Groupe doit présenter des recommandations qui feront en sorte que tous les Canadiens continueront à bénéficier d'un niveau d'accès approprié aux services de télécommunication modernes, dont l'accès à des réseaux haute vitesse. Selon les recommandations du rapport, le gouvernement fédéral devrait prendre des mesures dans le cadre de l'une des parties clé de sa stratégie nationale sur les technologies d'information et de communication (TIC), afin de :

- a) s'assurer que le Canada demeure l'un des chefs de file global relativement au déploiement des réseaux à large bande;
- b) amorcer immédiatement un programme qui assurerait l'accès aux services à large bande abordables et fiables dans toutes les régions du Canada, incluant les régions urbaines, rurales et éloignées, pour 2010 au plus tard.

Ce rapport est présentement à l'étude.

**b) Programmes provinciaux et territoriaux de déploiement de la large bande**

La plupart des gouvernements provinciaux et territoriaux ont également mis en œuvre des programmes visant à appuyer le déploiement des installations à large bande sur leur territoire. Le rapport de surveillance de 2003 du Conseil donnait un aperçu détaillé des programmes à large bande provinciaux et territoriaux qui existaient à ce moment-là. De plus, les rapports de surveillance ultérieurs fournissaient une mise à jour de l'état de ces programmes.

À l'heure actuelle, la plupart des programmes à large bande des gouvernements provinciaux sont parachevés ou sur le point de l'être, sauf quelques exceptions. De plus, tous les programmes à large bande des gouvernements territoriaux sont terminés depuis longtemps. Le déploiement de la large bande dans les collectivités du Nord dépend désormais surtout de deux programmes du gouvernement, soit le Programme pilote et le programme de l'INS.

Une des exceptions est la Colombie-Britannique, où le Premier's Technology Council a établi, l'an dernier, le NetWork BC, afin de coopérer avec les collectivités de la province et le secteur privé. L'objectif est de combler le « fossé numérique » en Colombie-Britannique d'ici 2006.

---

<sup>108</sup> Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications – Rapport final 2006, mars 2006.

<sup>109</sup> Communiqué d'Industrie Canada, « Le ministre Emerson nomme les membres du groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications », 11 avril 2005.

Pour y arriver, NetWork BC s'efforce de moderniser et d'élargir le Shared Provincial Access NetWork (SPAN/BC) en place. Selon le plan, 366 collectivités<sup>110</sup> dans la province représentent des cas prioritaires pour ce qui est de l'accès à la large bande, dont 151 n'ont actuellement pas accès aux services à large bande.

En avril 2005, la Colombie-Britannique et TELUS Communications Company ont annoncé qu'elles avaient conclu une entente qui garantirait à toutes les collectivités ciblées un point de présence haute vitesse à accès ouvert abordable d'ici la fin de 2006<sup>111</sup>. Il semble que les frais des services fournis par le réseau qui seront facturés aux utilisateurs (gouvernement et autres) permettront de recouvrer les coûts de l'expansion. En mars 2006, un horaire de déploiement révisé a été lancé. Selon les informations qu'il contient, le réseau devrait être terminé pour le second trimestre de 2007. Aussi, en plus du déploiement des points de présence à large bande, Network BC a fourni 1 million de dollars de financement, en deux cycles, pour les infrastructures du réseau communautaire, qui a été accordé à 56 collectivités pour aider au déploiement des infrastructures du dernier kilomètre<sup>112</sup>.

En Alberta, l'Alberta SuperNet est maintenant complètement opérationnel sur toute la province<sup>113</sup>. Plus de 420 collectivités albertaines sont maintenant prêtes à traiter le trafic d'un fournisseur de services Internet (FSI). En partenariat avec le gouvernement de l'Alberta, Bell Canada et Axia SuperNet Ltd. ont construit et raccordé 12 000 kilomètres de technologies de fibre optique et sans fil pour rendre disponibles, dans les collectivités rurales SuperNet, les services à large bande. Le FSI peuvent maintenant acheter de la bande passante selon des tarifs uniformes et raisonnables dans l'ensemble de la province.

En Saskatchewan, SaskTel poursuit la deuxième phase du programme de la province, CommunityNet, qui fournit l'accès à la large bande aux écoles, aux bibliothèques et aux institutions provinciales des collectivités rurales, agricoles, du Nord et éloignées de la province. L'initiative CommunityNet II, dont les coûts sont de 34 millions de dollars et qui a été annoncée en juin 2004, permettra de fournir l'accès sans fil Internet haute vitesse aux écoles et aux bibliothèques d'au moins 71 collectivités de la province ainsi qu'aux périphéries de ces collectivités, d'ici quelques années<sup>114</sup>. De plus, Northern Broadband Network, une initiative de 9 millions de dollars, permettra de rendre l'Internet haute vitesse accessible à 35 collectivités du Nord d'ici la fin 2006. SaskTel fournit près de la moitié du financement de ce projet, et le reste provient du Programme pilote d'Industrie Canada et d'autres fonds fédéraux de développement régional de l'Ouest et du Nord<sup>115</sup>.

---

<sup>110</sup> Dans ce cas, on considère comme étant une collectivité tout lieu de la province que l'on peut identifier avec un toponyme et qui compte une école publique, une bibliothèque ou un établissement de soins de santé.

<sup>111</sup> Communiqué de la Colombie-Britannique, « Broadband Expansion Spells Opportunity for B.C. », 7 avril 2005.

<sup>112</sup> Communiqué de la Colombie-Britannique, « Grants bring broadband to 25 rural B.C. communities », 24 février 2006, et « Grants help 30 B.C. communities bridge digital divide », 17 novembre 2005.

<sup>113</sup> Communiqué de l'Alberta, « Alberta SuperNet now operational throughout the province », 30 septembre 2005.

<sup>114</sup> *CommunityNet I* a fourni, moyennant des coûts de 71 millions de dollars, l'accès à la large bande à 366 collectivités de la Saskatchewan.

<sup>115</sup> Communiqué de la Saskatchewan, « Northern Saskatchewan high-speed access funding completed », 17 janvier 2005.

Quant au Québec et à l'Ontario, aucun changement à leur programme actuel de développement de la large bande n'a été annoncé. Toutefois, il convient de souligner que le programme L'Ontario branché : accès régional à la large bande (OBARLB) de l'Ontario a été suspendu au milieu de 2004, pendant l'étude des plans de soutien de l'infrastructure à long terme de cette province. Au Québec, le programme Villages branchés du Québec demeure fonctionnel, mais la date limite pour la présentation des demandes était novembre 2003.

Pourtant, certains projets continus de la large bande sont financés conjointement par les provinces et le gouvernement fédéral. Par exemple, à l'automne 2004, Québec et le gouvernement fédéral ont annoncé conjointement un projet de 13,8 millions de dollars afin de construire une liaison optique sous-marine entre la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine. Cette initiative permettra de fournir l'accès à la large bande notamment aux écoles et aux hôpitaux situés sur les îles. Le gouvernement du Québec a fourni la moitié du financement et le reste proviendra du FCIS<sup>116</sup>.

De plus, aucun changement n'a été annoncé pour les initiatives à large bande en place des quatre provinces de l'Atlantique. La province du Nouveau-Brunswick a conclu une entente avec le gouvernement fédéral et Aliant Telecom Inc. (Aliant Telecom) pour compléter le financement d'un réseau à large bande dans l'ensemble de la province. La construction du réseau avait d'abord été annoncé vers la fin de 2003. Les coûts de construction sont de 45 millions de dollars; la province fournit 12,5 millions de dollars et le gouvernement fédéral (par l'entremise du FCIS) fournit 16,5 millions de dollars; Aliant Telecom fournit le reste<sup>117</sup>. En 2006, une fois le projet parachevé, la large bande était accessible à 347 collectivités du Nouveau-Brunswick, dont toutes les collectivités des Premières Nations de la province.

À Terre-Neuve, le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial et un partenaire du secteur privé, Persona Communications Inc., ont annoncé un projet de 30 millions de dollars permettant de fournir un accès à la large bande à 68 écoles rurales et éloignées et à 103 collectivités. Le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial fourniront tous deux 5 millions de dollars alors que Persona Communications Inc. fournira le reste<sup>118</sup>.

Le Fonds sur l'infrastructure municipale rurale d'un milliard de dollars a été structuré de manière à fournir une réponse équilibrée aux besoins de l'infrastructure locale du Canada rural et urbain et à assurer que tous les Canadiens, qu'ils vivent dans les collectivités grandes, petites ou éloignées, partageront les bénéfices des investissements dans les infrastructures. L'investissement est admissible selon plusieurs catégories, dont la large bande. Pour le moment, un projet à large bande, le Broadband Communications North, a reçu des fonds en vertu du Programme pilote. Il a également reçu du financement supplémentaire de 2,8 millions de dollars provenant du Fonds sur l'infrastructure municipale rurale Canada-Manitoba.

---

<sup>116</sup> Communiqué d'Infrastructure Canada, « Le gouvernement du Canada investit dans un projet de câbles de fibre optique aux Îles-de-la-Madeleine », 3 septembre 2004.

<sup>117</sup> Communiqué du Nouveau-Brunswick, « Entente signée avec le gouvernement fédéral et Aliant », 21 mars 2005.

<sup>118</sup> Communiqué d'Infrastructure Canada, « Une entente procure aux écoles et aux collectivités rurales et éloignées de Terre-Neuve et du Labrador l'accès aux services à large bande », 15 septembre 2005.

En plus de ces initiatives provinciales, FedNor versera 10 millions de dollars pour aider les collectivités et les entreprises rurales qui n'ont pas accès à la large bande en aménageant des points de présence et en aidant les entreprises rurales à trouver des réponses innovatrices à leurs besoins de large bande. FedNor a approuvé, en 2005-2006, les fonds destinés à la construction de 16 points de présence et a engagé quatre champions de la technologie de l'information (TI) communautaire pour développer des plans visant l'établissement de points de présence de large bande viables pour les collectivités du nord de l'Ontario qui n'ont pas de dorsale à large bande. FedNor et les champions de TI ont également encouragé le déploiement d'applications des TIC dans les domaines de la santé, de l'éducation, de la justice, etc., qui profitent des avantages socio-économiques de la nouvelle infrastructure à large bande.

Un aperçu des initiatives et des investissements existants est fourni dans les tableaux A.5.1 et A.5.2. Tel qu'il est indiqué dans ces tableaux, plus de 847 millions de dollars ont été investis dans des initiatives de déploiement de la large bande.

**c) *Initiatives proposées par le secteur privé***

En 2002, afin d'éviter les répercussions néfastes sur la concurrence locale, le Conseil a ordonné à chaque entreprise de services locaux titulaire (ESLT)<sup>119</sup> de créer un compte de report en se rapportant au régime de plafonnement des prix<sup>120</sup>. Il a ensuite demandé aux ESLT de placer dans ces comptes des montants équivalents aux baisses de recette qui auraient été occasionnées par une application de la formule de calcul des prix plafonds. Le 16 février 2006, le Conseil a annoncé la manière dont les fonds provenant des comptes de report seront utilisés. Un montant provenant des comptes, jusqu'à concurrence de 650 millions de dollars, appuiera les initiatives d'expansion des services à large bande jusqu'aux collectivités rurales et éloignées et servira à améliorer l'accessibilité aux services de télécommunication pour les personnes souffrant d'un handicap<sup>121</sup>. Les ESLT seront tenues de consulter les gouvernements provinciaux en ce qui a trait aux initiatives à large bande proposées avant de soumettre leurs propositions au Conseil. Cette mesure permettra d'assurer que leurs plans tiennent compte des initiatives et des priorités gouvernementales existantes. Elles seront également tenues de consulter et de travailler avec les organismes de défense appropriés pour les personnes souffrant d'un handicap. Les propositions détaillées reliées à ces initiatives devaient être présentées au Conseil par les ESLT au plus tard le 30 juin 2006<sup>122</sup>.

---

<sup>119</sup> Bell Canada; MTS Allstream Inc.; Saskatchewan Telecommunications; TELUS Communications Inc. (maintenant TELUS Communications Company (TCC)); Aliant Telecom Inc.; Société en commandite Télébec et l'ancienne TELUS Communications (Québec) Inc. qui fait maintenant partie de TCC.

<sup>120</sup> *Cadre de réglementation applicable à la deuxième période de plafonnement des prix*, Décision de télécom CRTC 2002-34, 30 mai 2002.

<sup>121</sup> *Utilisation des fonds des comptes de report*, Décision de télécom CRTC 2006-9, 16 février 2006.

<sup>122</sup> La décision 2006-9. Le 20 mars 2006, deux demandes visant à interjeter appel de la décision 2006-9 ont été déposées auprès de la Cour d'appel fédérale par Bell Canada et par l'Association des consommateurs du Canada et l'Organisation nationale anti-pauvreté. L'Association des consommateurs du Canada et l'Organisation nationale anti-pauvreté ont également réclamé un sursis de la décision pendant la période d'attente des résultats de leur appel. Le 16 mai 2006, Barrett Xplore Inc. a saisi la gouverneure en conseil d'une demande écrite visant le réexamen de la décision 2006-9 et une nouvelle audience. Le 8 juin 2006, Barrett Xplore Inc. a également déposé auprès du Conseil une demande visant à faire réviser, modifier et suspendre la décision 2006-9.

**Tableau A.5.1**  
**Résumé des initiatives de déploiement et des investissements de la large bande**  
**des gouvernements provinciaux**  
**(2002 à 2005)**

<b>Province/Territoire</b>	<b>Financement (M \$)</b>	<b>Description</b>
Alberta	193	Le projet <i>SuperNet</i> relie 422 collectivités partout en Alberta.
Colombie-Britannique	1*	Le projet <i>NetWork BC</i> vise à rendre le réseau à large bande SPAN/BC accessible à 366 collectivités partout en C.-B. <i>*Aucune contribution explicite du gouvernement provincial.</i> De plus, <i>NetWork BC</i> a fourni des fonds pour étendre les services sur le « dernier kilomètre » à 56 collectivités.
Manitoba	47	Mise à niveau et extension du réseau à large bande provincial pour joindre 85 autres collectivités.
Nouveau-Brunswick	12,5	Projet mené conjointement par le gouvernement fédéral et Aliant Telecom Inc. pour rendre la large bande accessible à la plupart des collectivités de la province.
Terre-Neuve-et-Labrador	5	Initiative publique et privée ciblant les établissements d'éducation de la province.
Nouvelle-Écosse	1	Le projet <i>Mesure de l'économie du savoir</i> ciblant les établissements d'enseignement de la province (Aliant Telecom Inc. a fourni 5 M \$).
Ontario	2,4	Le programme OBARLB visant à financer la construction dans les collectivités rurales et du Nord en Ontario – suspendu au milieu de 2004.
Québec	150	Le projet <i>Villages branchés du Québec</i> visant à relier les établissements scolaires et municipaux au réseau à large bande du gouvernement provincial.
Saskatchewan	117	Initiatives <i>CommunityNet I &amp; II</i> et <i>Northern Broadband Network</i> fournissant les services à large bande à plus de 450 collectivités.
Yukon	17	Le projet <i>Connect Yukon</i> a fourni l'accès à la large bande à plus de 11 collectivités.
Total	545,9	

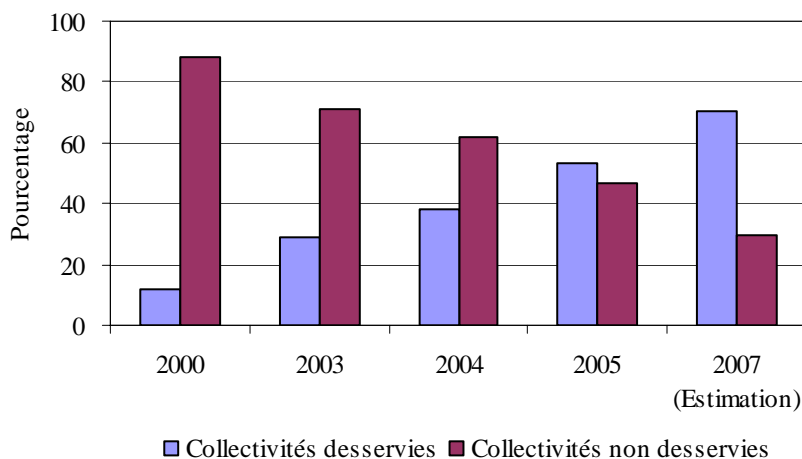
**Tableau A.5.2**  
**Résumé des initiatives de déploiement et des investissements**  
**de la large bande**

<b>Programmes</b>	<b>Financement (M \$)</b>	<b>Description</b>
Programme pilote sur les services à large bande pour le développement rural et du Nord	105	Le programme permet d'offrir la large bande ou Internet grande capacité aux collectivités rurales, éloignées et autochtones non desservies.
Initiative nationale de satellite	155	L'INS vise à trouver une solution au coût élevé de l'accès à la large bande dans les collectivités du Moyen Nord et du Grand Nord et dans les régions isolées et éloignées du Canada.
Fonds canadien sur l'infrastructure stratégique	28,4	Les investissements sont accordés à de grands projets d'envergure nationale ou régionale. La connectivité est admissible au financement.
Fonds sur l'infrastructure municipale rurale	2,8	Le fonds est structuré de telle sorte qu'il est possible de répondre équitablement aux besoins en infrastructure locale tant dans les régions urbaines que rurales du Canada. La connectivité est admissible au financement.
FedNor	10	Aide les collectivités et les entreprises rurales qui n'ont pas accès à la large bande en aménageant des points de présence et en aidant les entreprises rurales à trouver des solutions créatives à leurs besoins en matière de large bande.
Total	301,2	

*d) Progrès réalisés dans le cadre des initiatives existantes*

Les investissements consentis dans le cadre du Programme pilote devraient permettre d'étendre l'accès à la large bande à environ 900 collectivités rurales, du Nord et autochtones avant la fin de 2006. En outre, les investissements complémentaires consentis dans le cadre de l'INS et du FCIS, ainsi que les initiatives à large bande provinciales et territoriales, y compris la participation du secteur privé, devraient permettre d'étendre l'accès à la large bande à environ 600 collectivités toujours non desservies avant la fin de l'année 2007. Au total, environ 1 500 collectivités non desservies auront accès à la large bande d'ici la fin de l'année 2007 à la suite de ces différentes initiatives.

**Diagramme A.5.1**  
**Collectivités avec et sans accès à la large bande**



Source : Industrie Canada

Malgré les résultats attribuables aux diverses initiatives de déploiement de la large bande, on estime qu'environ 2 000 collectivités (plus de 30 %) ne seront toujours pas desservies à la fin de 2007. Les programmes actuels du gouvernement ont effectivement permis de réduire considérablement le nombre de collectivités canadiennes qui n'ont pas accès au service Internet à large bande.