

Le grand renversement : pourquoi la fusion entre Rogers et Shaw est une mauvaise affaire et que les organismes de réglementation devraient la refuser¹

Le projet de fusion, évalué à 26 milliards de dollars, entre le deuxième et le quatrième plus importants conglomerats du domaine des médias et des télécommunications du Canada, c'est-à-dire Rogers et Shaw, serait la sixième plus grande fusion de l'histoire du Canada ([IMMA, 2021](#)). Si la fusion est approuvée, elle entraînerait une diminution marquée de la concurrence dans tous les marchés des services sans fil mobiles, de l'accès à Internet et de la télévision par câble du pays. L'approbation de la fusion aurait pour effet d'annuler les politiques méticuleusement mises de l'avant par le gouvernement depuis une quinzaine d'années pour favoriser la présence d'un quatrième géant de la téléphonie mobile dans les régions du pays. Cette fusion est aussi une affaire de mégadonnées. Elle met en jeu les données personnelles de 18,2 millions de Canadiens, qui sont intégrées dans les multiples plateformes de Rogers et de Shaw, et soulève des questions importantes sur les dynamiques interdépendantes du pouvoir de marché, de la vie privée et de la protection des données.

Le marché des services sans fil mobiles est souvent présenté comme l'élément central de ce projet de fusion. Rogers est déjà le principal acteur sur le marché national des services sans fil mobiles, et détient 31,7 % du marché d'après ses revenus. Freedom Mobile de Shaw est devenu un concurrent important en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique, où sa part d'abonnés est de plus de 8 % et sa part de revenus de près de 6 %. Si cette transaction est approuvée, la part de Rogers sur le marché national passera à 35,3 %, elle lui donnera une avance encore plus grande, tandis qu'un quatrième acteur en plein essor dans trois des provinces les plus peuplées du Canada, à savoir Freedom Mobile, disparaîtra à jamais. Une telle entente ferait également passer la part collective des trois principaux fournisseurs nationaux, Rogers, Bell et Telus, de 91 % à près de 95 %, ce qui annulerait plus d'une décennie d'importants progrès. La concentration du marché augmenterait de 239 points sur l'échelle de l'indice de Herfindahl-Hirschman (IHH); il faut donc examiner de près cette fusion.

[Tableaux : à la fin du document]

Les normes d'examen des fusions qu'ont fixées les organismes de réglementation du Canada, des États-Unis, du Royaume-Uni et de l'Union européenne sont claires : une augmentation de la concentration de cette ampleur pourrait entraîner une diminution marquée de la concurrence. Elle renforcerait la capacité des entreprises dominantes à imposer unilatéralement des hausses de prix et à réduire la qualité du service, et les principaux acteurs du marché seraient davantage susceptibles d'adopter un comportement coordonné². La transaction n'a pas encore été finalisée; il est toujours possible de faire marche arrière³.

Les trois organismes de réglementation canadiens qui évalueront cette fusion ont, depuis le milieu des années 2000, tous exprimé leur inquiétude quant aux niveaux constamment élevés de concentration sur les marchés des services sans fil mobiles. En 2015, le CRTC a constaté que, « au niveau national, il y a eu très peu de

¹ Sauf indication contraire, les données citées dans le mémoire proviennent du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens, que l'on peut trouver dans ses cahiers de travail généraux [ici](#). Pour ce qui est des points qui concernent plus particulièrement cette fusion, un ensemble de données additionnelles peut être consulté [ici](#). Certaines sections de cette présentation s'appuient également sur l'article de [Klass, Winseck et Wylie \(2021\)](#).

² Au Royaume-Uni et dans l'Union européenne, une entente qui fait varier l'indice IHH de plus de 150 points et qui est supérieure à 2000 est présumée réduire considérablement la concurrence ([Ofcom, 2012a](#), p. 13, note de bas de page 27). Aux États-Unis, une fusion qui fait varier l'IHH de plus de 200 points et qui est supérieure à 2 500 est présumée illégale ([États-Unis, 2010](#), p. 19).

³ Si le Bureau de la concurrence ne suit pas aveuglément ses homologues internationaux, il applique des lignes directrices semblables lors de ses examens ([Bureau de la concurrence, 2011](#), p. 22). Il est également important de noter, comme l'indiquent les [Horizontal Merger Guidelines](#) [Lignes directrices sur les fusions horizontales] du Département américain de la Justice, que les décisions se fondent sur « les événements probables . et que la certitude quant à l'effet anticoncurrentiel d'une fusion n'est que rarement possible et n'est pas nécessaire pour qu'elle soit illégale » (p. 1). En d'autres termes, les meilleures données disponibles, l'expérience, les analogies contemporaines et historiques et les théories économiques raisonnables sont essentielles à la prise de décision des organismes de réglementation, et non les demandes impossibles (et implacables) de preuves infaillibles qui sont souvent formulées par les personnes qui veulent procéder à une fusion.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

changement au niveau des parts du marché de détail (que ce soit en termes du chiffre d'affaires ou du nombre d'abonnés) au Canada dans les cinq dernières années, et ce, malgré l'entrée de plusieurs entreprises de services sans fil sur le marché » ([CRTC, 2015](#), paragraphe 35). En 2019, le [Bureau de la concurrence](#) a indiqué au CRTC que « Bell, Telus et Rogers [...] détiennent un pouvoir de marché sur le plan du commerce de détail et du commerce de gros dans la majorité des régions du Canada [...] [et] profitent de niveaux de rentabilité élevés comparativement à leurs pairs internationaux et nationaux » (p. 3). Le Bureau a également insisté sur le fait qu'une entreprise détenant une part de marché de 35 % ou plus a la capacité d'« exercer unilatéralement un pouvoir sur le marché », tout en faisant remarquer que, à l'échelle régionale, « la part de marché détenue par la plus grande entreprise dépasse le seuil de sécurité de 35 % dans tous les marchés, sauf au Québec » (p. 10). Si l'on permet à Rogers d'absorber Shaw, sa part du marché des services sans fil franchira le seuil de 35 % à l'échelle nationale.

Une semaine à peine après que Rogers et Shaw ont annoncé leur projet de fusion, le CRTC ([2021](#)) a mis à jour sa politique relative aux marchés des télécommunications mobiles, concluant une fois de plus que « Bell Mobilité, RCCI [Rogers] et TCI [Telus] exercent ensemble un pouvoir de marché dans la prestation de services sans fil mobiles de détail dans toutes les provinces, sauf en Saskatchewan, où SaskTel exerce un pouvoir de marché exclusif » (p. 1). Il a également conclu que « les obstacles à l'entrée sur le marché de détail restent élevés et ont un impact négatif sur l'entrée ou l'expansion sur le marché des entreprises régionales de services sans fil et d'autres acteurs » (paragraphe 100).

Toutefois, le CRTC a également observé que les prix des services sans fil mobiles, bien qu'ils soient encore élevés par rapport aux normes internationales, ont tendance à baisser, en particulier dans les provinces et les régions où un quatrième acteur « non conformiste » ou une entreprise indépendante a obtenu une part de marché de 5 % ou plus⁴. Pour illustrer cette dynamique, on peut citer l'introduction de forfaits illimités par les concurrents régionaux, de forfaits permettant de reporter d'un mois à l'autre les données non utilisées, d'un meilleur service à la clientèle et d'autres prestations de service qui ont également eu une influence disciplinant sur les trois principaux fournisseurs nationaux (paragraphe 132-151).

Les organismes de réglementation n'ont cessé de répéter que ces progrès demeurent insuffisants si l'on se réfère au marché concurrentiel et aux normes internationales, et qu'ils sont fragiles. Innovation, Sciences et Développement économique du Canada (ISDE) continue de recourir à la politique en matière de spectre pour favoriser une plus grande concurrence dans toutes les régions du pays en réservant des licences de téléphonie mobile aux petits acteurs. Le CRTC réglemente les tarifs d'itinérance que Bell, Rogers et Telus facturent à leurs concurrents régionaux et a récemment élargi la gamme de services qui doivent être offerts pour aider les fournisseurs régionaux à accroître leur présence. Il a également poussé les entreprises de services sans fil à proposer des options mobiles abordables destinées à ceux qui ont du mal à s'offrir des services d'entrée de gamme. Il a également déclaré que ses politiques s'appliqueront aussi aux réseaux 5G, ce qui signifie qu'il faudra continuer à prendre des mesures qui encouragent la concurrence dans un avenir prévisible ([CRTC, 2021](#), p. 2). Enfin, le gouvernement libéral a demandé aux fournisseurs de réduire de 25 % les prix des forfaits comprenant des appels illimités et entre 2 et 6 Go de données par mois ([Macleod, 2020](#)).

L'approbation de la fusion entre Rogers et Shaw anéantirait ces efforts et annulerait essentiellement bon nombre des progrès réalisés grâce aux politiques des gouvernements successifs visant à introduire la concurrence sur le marché des services sans fil mobiles. Ces politiques, par exemple, ont permis à Vidéotron d'attirer près de 20 % des abonnés au Québec, ce qui s'avère très avantageux pour les Québécois et les habitants de la région de la capitale nationale. Dans les provinces maritimes (et à Timmins, en Ontario), Eastlink représente aujourd'hui environ 10 % du marché des services sans fil, tandis qu'en Alberta, en Colombie-Britannique et en Ontario, Shaw a investi pour développer son réseau et attirer des abonnés. Sa part de marché est passée à un peu plus de 8 % ([Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens, 2020](#), p. 32). Permettre à

⁴ C'est-à-dire en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique et dans la région de la capitale nationale où Freedom Mobile de Shaw est présente, SaskTel en Saskatchewan, Vidéotron au Québec et à Ottawa et Eastlink dans les provinces maritimes et à Timmins, en Ontario.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

Rogers de racheter Shaw reviendrait à couper l'herbe sous le pied de ceux qui ont déjà bénéficié d'une concurrence plus serrée, et saperait toute amélioration future.

L'approbation réglementaire de la transaction entre Rogers et Shaw éliminerait le quatrième opérateur de réseau sans fil mobile, Freedom Mobile, une filiale de Shaw, dans trois provinces qui représentent plus des deux tiers de la population canadienne : l'Ontario, la Colombie-Britannique et l'Alberta. Au cours de la dernière décennie, Freedom (et son prédécesseur Wind) a investi dans la mise en place d'un réseau qui lui permet de jouer le rôle d'entreprise perturbatrice dans ces provinces. Elle a réussi à attirer ses abonnés en offrant des forfaits sans fil et des quotas de données généreux, sans frais de dépassement, qui sont toujours plus abordables que ceux proposés par des sociétés comme Rogers. Surtout, l'expansion de Shaw a forcé Bell, Rogers et Telus à réagir eux-mêmes en baissant les prix et en offrant des options illimitées. L'approbation de cette fusion éliminerait Freedom Mobile, une filiale de Shaw qui est un important concurrent dans ces trois provinces, y compris deux de nos plus grandes villes, Toronto et Vancouver, et la capitale nationale. Les répercussions seraient ressenties dans tout le pays.

Comme l'illustre la figure 2 ci-dessous, si les organismes de réglementation approuvent cette entente, la part de marché des abonnés des fournisseurs nationaux (CR3) passera de 90,6 % à près de 99 %, tandis que l'IHH fera un bond de 2 823 à 3 319. Ces coups portés à la concurrence sont si durs que les organismes de réglementation peuvent, à première vue, y voir une diminution marquée de la concurrence compte tenu des normes utilisées au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans l'Union européenne, comme nous l'avons vu précédemment.

Être plus grand ne signifie pas être meilleur, plus rapide ou plus novateur

L'affirmation de Rogers et Shaw selon laquelle une fusion est le seul moyen d'avoir l'envergure nécessaire pour investir des sommes considérables dans les réseaux 5G et pour mettre en place des liaisons à large bande dans les collectivités rurales et des Premières Nations de l'Ouest canadien ([Rogers, 2021](#), p. 1-4) manque de crédibilité. Déjà, Shaw, Vidéotron et Eastlink ont réussi à relever des défis semblables dans le passé et il n'y a aucune raison de douter de leurs capacités aujourd'hui. De plus, Shaw réinvestit proportionnellement une plus grande partie de ses revenus dans la mise à niveau de ses réseaux à large bande de fibre optique et sans fil mobile que Rogers. En fait, l'intensité du capital investi par Shaw dans son réseau mobile au cours des trois dernières années pour lesquelles des données annuelles complètes étaient disponibles a été, en moyenne, près de trois fois supérieure à celle de Rogers : 35 % comparativement à 13 %. Shaw investit également davantage que Rogers dans les infrastructures filaires à large bande, son taux d'intensité du capital annuel moyen étant de 23 % entre 2016 et 2019, comparativement à 18 % pour Rogers ([Rogers, 2020](#); [Shaw, 2020](#)).

De plus, il faut tenir compte du ratio emprunts/capitaux propres de Rogers, qui est également deux fois plus élevé que celui de Shaw, et du fait que le niveau d'endettement de Rogers augmentera encore davantage en raison de trois événements à court et à moyen terme : premièrement, si l'entente est approuvée; deuxièmement, l'enchère du spectre de la bande 3500 MHz; et, troisièmement, le fait que Rogers doit renouveler en 2026 les droits de l'émission Hockey Night in Canada ([Rogers, 2020](#), p. 29)⁵.

Une fusion n'est pas non plus la seule option qui s'offre aux entreprises lorsqu'il s'agit d'investir dans les réseaux. Les entreprises pourraient plutôt s'appuyer sur les ententes de partage de réseau actuelles, comme celle que Rogers a déjà conclue avec Quebecor en Ontario et au Québec et les ententes que Bell et Telus ont conclues à l'échelle nationale depuis 2001 ([Rogers, 2021](#), p. 4). Ces ententes, qui peuvent prévoir le partage de câbles à fibres optiques, de tours et de composants de réseaux d'accès radio, sont monnaie courante sur les marchés des télécommunications mobiles, et la raison en est évidente : elles permettent d'accroître l'efficacité en réduisant les coûts. Les ententes de partage permettent aux entreprises participantes de ne pas investir inutilement dans

⁵ Nous tenons à remercier le Dr Greg Taylor, professeur agrégé au département des communications, des médias et du cinéma de l'Université de Calgary, pour l'aide qu'il nous a apportée dans l'identification de ces trois sources supplémentaires potentielles de dette à court et à moyen terme pour Rogers.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

des installations qui font double emploi, tout en offrant une couverture géographique élargie. Et, contrairement aux fusions, ces ententes permettent de maintenir la concurrence au détail⁶.

Rogers et Shaw vantent les avantages de l'entente en faisant valoir qu'elle leur permettra de mieux investir des sommes considérables dans les réseaux 5G et de mettre en place des liaisons à large bande dans les collectivités rurales et autochtones. Toutefois, il n'est pas certain que l'investissement promis représente de nouvelles sommes par rapport à ce que ces entreprises avaient déjà prévu avant l'annonce de la fusion, ce qui devrait susciter de sérieuses inquiétudes ([Karadeglija, 2021](#)). De plus, comment les engagements pris par Rogers et Shaw pourront-ils être suivis et vérifiés une fois l'entente conclue? En fait, comme l'a récemment reconnu le commissaire de la concurrence, Matthew Boswell, le Bureau n'a pas le mandat législatif ou les ressources nécessaires pour évaluer la conformité des fusions après coup ([INDU, 2021](#)). Comme ni le CRTC ni ISDE n'ont un tel mandat, l'évaluation des fusions de grande ampleur, comme celle qui est étudiée, présente une lacune préoccupante.

En outre, si Rogers et Shaw prévoient mettre en place des réseaux 5G et d'autres réseaux sans fil pour couvrir les régions non servies, la plupart des collectivités veulent la fibre optique, qui, selon les experts, est la meilleure option pour des réseaux de communication à l'épreuve du temps⁷. Quoi qu'il en soit, lorsque ces collectivités tentent de mettre en place leurs propres réseaux, elles sont confrontées à des tactiques d'obstruction sans fin de la part des entreprises en place plutôt que de trouver des partenaires volontaires et fiables (comme le montre le dossier public de l'enquête du CRTC (2019) sur les [obstacles aux services à large bande en milieu rural](#)). Nous devrions nous méfier des affirmations selon lesquelles la fusion de Rogers et Shaw résoudra les problèmes qu'elles ont chacune contribué à créer et à perpétuer pendant des décennies.

Rogers et Shaw cherchent également à justifier cette fusion par le fait qu'elle compensera les limites freinant l'expansion qui seraient imposées par la petite taille du marché canadien ([Rogers, 2021](#), p. 1-4). Cependant, le lucratif marché canadien des services sans fil, qui représente 29,2 milliards de dollars, est en fait le huitième au monde (voir la figure 3).

Dans son mémoire au comité INDU, Rogers affirme également que les ouvrages universitaires soutiennent son projet de fusion : « Des études universitaires indépendantes ont confirmé qu'il n'existe pas de nombre "optimal" de fournisseurs de services sans fil. Au contraire, ces études ont bien examiné en quoi les fusions qui ont réduit le nombre d'entreprises de télécommunications sans fil de quatre à trois engendrent des compromis qui doivent être soigneusement évalués dans le cadre de chaque transaction effectuée » (p. 5). Rogers prétend également résumer les résultats de ces recherches en affirmant que « ces fusions génèrent généralement une augmentation des investissements par opérateur, et certaines de ces études ont conclu que l'investissement total dans l'ensemble du secteur des télécommunications sans fil a également tendance à s'accroître dans un marché comptant trois principaux acteurs » (p. 5).

Cette interprétation de la recherche est toutefois tendancieuse et trompeuse. Tout d'abord, une seule des études figurant dans l'examen sommaire de Rogers est une étude universitaire publiée, examinée par des pairs et menée par des autorités reconnues en matière d'économie des télécommunications et de politique de la concurrence, dont l'un des auteurs était l'économiste en chef pour la concurrence de la Commission européenne (Valletti) ([Genakos, Valletti et Verboven, 2018](#)). L'autre source est un document de réflexion à caractère idéologique qui ne repose sur aucune recherche et dont l'objectif principal est de défendre, dans ce document et

⁶ Bien qu'une telle méthode puisse tempérer l'intensité de la concurrence à laquelle on pourrait s'attendre si chaque entreprise était propriétaire de ses propres installations, il serait de loin préférable de préserver la rivalité entre les deux entreprises au niveau du service que d'approuver l'élimination du quatrième opérateur de réseau mobile en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique au moment même où la concurrence atteint des niveaux (c'est-à-dire 5,5 % ou plus) que les propres études du Bureau de la concurrence jugent avoir une réelle incidence, sans parler des conséquences qui découleraient de l'élimination du deuxième plus grand concurrent du système de distribution de services filaires à large bande et de radiodiffusion de Telus dans l'Ouest canadien (voir plus loin).

⁷ Crawford, S. (2018). *The Coming Tech Revolution – And Why America Might Miss It*, Yale University Press.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

de manière générale, une position fondamentaliste du marché et une vision extrême et avare du rôle du gouvernement dans la société et les marchés ([International Centre for Law & Economics, 2019](#)) [Centre international du droit et de l'économie].

Deuxièmement, le mémoire de Rogers laisse entendre que chaque fusion est unique et, par conséquent, qu'il faut éviter les généralisations et plutôt s'intéresser aux particularités de chaque fusion. Cette affirmation est toutefois diamétralement opposée aux principales conclusions de l'étude sur laquelle Rogers elle-même s'appuie : *la consolidation entraîne une hausse des prix tandis que la concurrence les fait baisser* (Genakos et coll., 2018, p. 67-68). Rogers ne tient pas compte non plus, comme par hasard, de la conclusion de l'étude selon laquelle l'ajout ou l'élimination d'un quatrième opérateur a un effet plus important que l'ajout ou l'élimination d'un troisième opérateur, et que les fusions qui ont eu lieu au cours de la dernière décennie ont eu une plus grande incidence sur les prix que les changements survenus au cours de la première décennie des années 2000, lorsque les marchés étaient moins établis (p. 23-24).

Cette conclusion est loin d'être inédite. Une étude sur la tarification de la téléphonie mobile dans 25 pays menée entre 2010 et 2015 par l'organisme de réglementation des communications du Royaume-Uni, Ofcom ([2016](#)), a révélé que les prix étaient :

... entre 7,3 % et 9,2 % moins élevés lorsqu'il y a un autre acteur sur un marché des télécommunications mobiles [et] entre 17,2 % et 20,5 % moins élevés en moyenne dans les pays où il y a quatre opérateurs mobiles ou plus ET où une entreprise perturbatrice est présente sur le marché. Par conséquent, l'élimination d'un acteur perturbateur d'un marché où il y a quatre acteurs (comme le propose le projet de fusion H3G et O2 au Royaume-Uni) pourrait faire augmenter les prix de 17,2 % à 20,5 % en moyenne, toutes choses égales par ailleurs (p. 17).

Si l'on se fie aux estimations de l'Ofcom concernant les répercussions des fusions sur les prix, les abonnés de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique pourraient verser entre 250 et 700 millions de dollars par année à Rogers et entre 170 et 535 millions de dollars par année à Bell et Telus, respectivement (parce que les augmentations de prix seraient généralisées à tous les abonnés des services sans fil mobiles), si les organismes de réglementation approuvent la fusion entre Rogers et Shaw. Le Bureau de la concurrence du Canada a mené des recherches semblables, qui ont abouti aux mêmes conclusions. Dans son mémoire présenté dans le cadre de l'*examen des services sans fil mobiles* du CRTC, par exemple, le Bureau conclut que « dans les régions du Canada où les perturbateurs de services sans fil [c'est-à-dire Vidéotron, Freedom et Eastlink] ont atteint une part de marché de plus de 5,5 %, les prix sont de 35 % à 40 % plus bas » (Bureau de la concurrence, 2019, p. 3).

Troisièmement, Rogers met en avant les conclusions de l'étude de Genakos et coll. selon lesquelles la consolidation entraîne une *faible augmentation* des investissements en capital *par opérateur*. Toutefois, Rogers omet de préciser que conclut qu'on n'a pas encore déterminé si une telle augmentation est avantageuse (p. ex. une plus grande couverture ou vitesse du réseau), sans importance, ou si elle constitue une dépense inefficace (par exemple, un siège social prestigieux, des doubles emplois inutiles). Selon Genakos, et. coll. (2018), les données disponibles sur les dépenses d'investissement ne sont pas assez détaillées pour permettre de porter de tels jugements avec une quelconque fiabilité.

Enfin, l'étude révèle qu'il n'y a *aucun effet* en termes d'investissement total sur l'ensemble du marché (Genakos, et. coll. 2018, p. 69-72). Cette constatation remet en question le principal argument de Rogers et Shaw pour justifier leur fusion, à savoir qu'elle entraînera une augmentation générale des investissements nécessaires à la mise en place de la prochaine génération de réseaux 5G et de réseaux à large bande dans l'Ouest canadien. En outre, bien que l'idée d'un « investissement accru » soit intéressante à première vue, lorsqu'il s'agit de répartir efficacement des capitaux rares, en faire moins est parfois plus profitable, comme le démontre l'entente de longue date entre Bell et Telus sur le partage des réseaux mobiles ([Rajabuin et Middleton, 2018](#)).

L'attitude des gouvernements à l'égard des fusions et acquisitions dans le secteur de la téléphonie mobile : leçons tirées des récentes fusions qui ont réduit les acteurs de quatre à trois

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

Bien qu'il n'y ait pas de « chiffre magique » quant au nombre d'opérateurs de réseaux mobiles qui constituent un marché concurrentiel, la recherche documentaire révèle que les organismes de réglementation conviennent que les marchés des services sans fil comptant quatre opérateurs de réseaux mobiles ou plus sont souhaitables, voire même optimaux. Même si les organismes de réglementation ont adopté diverses positions à l'égard des fusions qui ont fait passer le nombre d'acteurs de quatre à trois ces dernières années, en règle générale, ils doivent répondre à des critères élevés, et ce, pour une bonne raison.

La Commission européenne a parfois adopté une approche permissive, en approuvant quatre ententes qui ont fait passer les acteurs de quatre à trois. Dans trois premiers cas, les fusions qui ont été approuvées comportaient des mesures correctives initiales relativement faibles axées sur les opérateurs de réseaux mobiles virtuels, malgré les objections des autorités nationales de la concurrence : en [Autriche](#) en 2012 et en [Irlande](#) et en [Allemagne](#) en 2014. Après s'être d'abord opposée à la fusion de T-Mobile et Tele2 aux Pays-Bas, la Commission européenne a fait une surprenante volte-face en 2018 et a approuvé sans condition la fusion ([Commission européenne, 2019](#); [Rewheel, 2018](#)).

Toutefois, les organismes de réglementation de l'Union européenne ont généralement adopté une position plus restrictive à l'égard des fusions dans le secteur de la téléphonie mobile au cours de la dernière décennie, car la présence d'un quatrième acteur sur les marchés des télécommunications mobiles revêt une grande importance. En 2012, par exemple, l'Ofcom a approuvé une fusion qui a réduit les acteurs de cinq à quatre au Royaume-Uni entre Orange et T-Mobile, les troisième et quatrième plus importants opérateurs. Toutefois, elle a exigé que l'entité fusionnée, Everything Everywhere (EE), cède *un quart* de son spectre 4G au quatrième plus grand concurrent, Hutchison 3G. Bien que les autres concurrents se soient vigoureusement opposés à cet arrangement, l'organisme de réglementation a rejeté leurs arguments. L'Ofcom a admis qu'il était risqué de prendre des mesures ciblées pour qu'il y ait un quatrième opérateur de réseau mobile, mais le plus grand risque serait de perdre complètement ce quatrième acteur à la suite de la fusion ([Ofcom, 2012b](#), p. 2).

Deux autres ententes ayant fait passer le nombre d'acteurs de quatre à trois, l'une au [Danemark](#) en 2015 et l'autre au [Royaume-Uni](#) en 2016, se sont effondrées après que le commissaire à la concurrence de la Commission européenne a exigé des entreprises concernées qu'elles acceptent la création d'un nouvel acteur crédible comme condition d'approbation. En 2016, la Commission européenne a approuvé une autre fusion qui a réduit les acteurs de quatre à trois en [Italie](#) et a de nouveau exigé la création d'un nouvel acteur pour combler le vide. En conséquence, le spectre et les tours ont été cédés à Iliad, qui a également conclu une entente d'itinérance nationale favorable. Des forfaits mobiles plus abordables ont fait leur apparition sur le marché presque immédiatement ([Rewheel, 2016](#), p. 2).

En 2019, l'Australian Competition and Consumer Commission [ACCC, Commission de la concurrence et de la protection du consommateur] a bloqué une fusion entre Vodafone Hutchison et l'entreprise de téléphonie fixe à large bande, TPG. L'ACCC considérait TPG comme le candidat le plus susceptible de devenir le quatrième acteur « non conformiste » sur le marché australien des télécommunications mobiles, lequel demeure fortement concentré, et l'ACCC s'est opposée à la transaction parce que la fusion l'en empêcherait. En fin de compte, sa décision a été annulée par la Cour fédérale en 2020; toutefois, l'ACCC ([2020](#)) n'a pas caché qu'elle était déçue par cette issue, déclarant que le tribunal avait « laissé passer une chance unique d'accroître la concurrence sur le marché très concentré des télécommunications mobiles [et] que la concurrence disparaît lorsque les entreprises en place acquièrent de nouveaux concurrents novateurs ».

Aux États-Unis, une offre de rachat de T-Mobile par AT&T a échoué en 2011 devant l'opposition insurmontable des autorités de régulation en ce qui concerne la concurrence. Trois ans plus tard, T-Mobile et Sprint ont également échoué dans leur projet de fusion pour des raisons similaires. En 2018, T-Mobile et Sprint ont fait une deuxième offre, qui a cette fois reçu l'approbation du Département de la Justice de l'administration Trump à condition de créer un nouveau quatrième acteur (Dish). Cependant, comme l'ont montré de manière convaincante les expertes Melody Wang et Fiona Scott Morton, cette fusion a été un désastre dès le départ ([Wang et Scott Morton, 2021](#)). L'idée que Dish, un fournisseur de services par satellite n'ayant aucune expérience des marchés des services sans fil mobiles, serait capable de prendre les actifs cédés et de se

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

transformer en une menace concurrentielle sérieuse pour les opérateurs nationaux établis que sont T-Mobile, Verizon et AT&T, s'est avérée être un fantasme.

Bien que les prix des services sans fil mobiles aient diminué aux États-Unis pendant la majeure partie de la dernière décennie, cette tendance a cessé net après l'approbation de l'entente, et les prix ont depuis augmenté après la fusion ([US Bureau of Labour Statistics, 2021](#)) [Bureau des statistiques sur le travail]. Les deux marques secondaires à prix réduit de Sprint et de T-Mobile, Virgin Mobile et Metro, ont été fermées ([DeGrasse, 2020](#)), et T-Mobile s'est montré capable de trouver des moyens créatifs de tirer profit de Dish, en augmentant les coûts du nouveau venu et en réduisant sa capacité à attirer et à conserver les clients ([Singer, 2021](#); [Wang et Scott Morton, 2021](#); [Public Interest Spectrum Coalition, 2021](#))⁸ [Coalition pour le spectre d'intérêt public].

Après la fusion, T-Mobile n'a pas tardé à abandonner sa position de non-conformiste, choisissant plutôt de suivre l'exemple de ses nouveaux pairs, Verizon et AT&T. Les investisseurs de T-Mobile ont récemment eu l'assurance que la priorité était passée d'une concurrence reposant sur les prix à une attention accrue pour la vente de son « produit haut de gamme » ([Wang et Scott Morton, 2021](#)). T-Mobile va également automatiquement inscrire tous ses clients à un projet de ciblage publicitaire qui porte atteinte à la vie privée et qui « partagera avec les annonceurs les données relatives à leur navigation sur le web et aux applications mobiles », à moins que les consommateurs ne choisissent explicitement de ne pas participer à ces arrangements ([Fitzgerald, 2021](#)). Autrement dit, T-Mobile a réduit la qualité de son service pour ce qui est du respect de la vie privée des gens et de la protection de leurs données. Dans l'oligopole tripartite qui est en train de se créer aux États-Unis, T-Mobile a l'intention de générer 60 milliards de dollars de bénéfices pour ses actionnaires entre 2023 et 2025, ce qui revient à transférer des milliards de dollars de richesses provenant des ménages qui paient désormais plus cher leurs services sans fil aux 10 % des ménages les plus riches des États-Unis qui possèdent 80 % de toutes les actions ([Wang et Scott Morton, 2021](#)).

Enfin, malgré l'échec apparent de leurs projets après la fusion, les organismes de réglementation américains se retrouvent maintenant contraints de recourir à toutes sortes de mesures correctives comportementales qui ont peu de chances de porter leurs fruits. Ces mesures s'appliquent plus particulièrement à l'entente de sept ans permettant à Dish de faire de l'itinérance sur le réseau de T-Mobile, mais aussi à plusieurs autres obligations relatives à la non-discrimination, à l'exploitation, au soutien à la facturation et au service à la clientèle dont T-Mobile doit s'acquitter à l'égard de Dish. Si, rétrospectivement, il peut sembler évident que les mesures correctives comportementales exigeant que T-Mobile « agisse à l'encontre de ses propres intérêts [et] aide son concurrent direct » ([Economides, et. coll. 2019](#), p. 7-8) étaient toujours intenable, le fait est que, dans le brouillard de la guerre sans fil, la voie à suivre n'est pas toujours claire.

La fusion de T-Mobile et de Sprint sert maintenant de leçon amère pour illustrer les préjudices qui surviennent lorsque les organismes de réglementation autorisent qu'un concurrent réel et efficace soit remplacé par un futur concurrent imaginaire. ([État de New York, et. coll., 2019](#), p. 22; [Economides, Philippon, Seamans, Singer, Steinbaum et White, 2019](#)).

Prix

Freedom a réussi à attirer ses abonnés en offrant des forfaits sans fil plus abordables, qui sont sans frais de dépassement et qui comportent des quotas de données plus généreux que ceux proposés par les fournisseurs nationaux. Au cours des dernières années, la croissance de Freedom sur le marché a forcé les trois principaux fournisseurs nationaux, Bell, Rogers et Telus, à réagir d'eux-mêmes en baissant les prix et en offrant des options illimitées. Les opérateurs mobiles canadiens actuels, soit Rogers, Bell et Telus, ont vu dans ces baisses de prix le résultat d'un travail bien fait ([CD Howe, 2021](#)). Ils soulignent également les vitesses de téléchargement

⁸Ce scénario est sans doute familier aux Manitobains, étant donné que le rachat de MTS par Bell a produit une dynamique étonnamment similaire, le nouveau fournisseur de services par satellite Xplore Mobile offrant moins de données en 2021 à des prix stagnants qu'il ne le faisait à la fin de 2019.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

fulgurantes qui les placent en tête des classements comparatifs internationaux à cet égard (OpenSignal, 2021). ([OpenSignal, 2021](#))⁹.

Toutefois, il est encore trop tôt pour crier victoire. En effet, malgré d'importantes améliorations, les prix au Canada ont chuté et les quotas de données ont augmenté plus lentement que dans d'autres pays ([ReWheel, 2020](#)). Pas plus tard que le mois dernier, le CRTC a conclu son examen des marchés canadiens des télécommunications mobiles, dans lequel il a constaté que « [l]a plupart des études internationales fournies ou mentionnées par les parties ont montré que les prix de détail au Canada étaient parmi les plus élevés dans le monde » ([CRTC, 2021](#), paragraphe 118)¹⁰. Dans cette décision, le CRTC a aussi notamment rejeté une étude menée par Chris Dippon et NERA Economic Consulting à la demande de Telus qui arrivait à une conclusion opposée, estimant que « le biais de sélection dans les données jette un doute sur la validité des conclusions tirées dans l'étude » (paragraphe 121). En définitive, le CRTC a laissé peu de place au doute quant à l'état actuel de la situation au Canada :

Le Conseil est convaincu que les éléments de preuve dont il dispose montrent que les prix de détail sont plus élevés au Canada que dans d'autres pays comparables. En outre, des facteurs tels que les coûts du réseau ou la qualité du réseau ne semblent pas expliquer les écarts de prix. Il est plutôt probable qu'une **concurrence insuffisante au Canada contribue à des prix plus élevés par rapport aux autres pays** (paragraphe 122, ajout du caractère gras).

Si on élimine Shaw, les progrès attribuables à la pression concurrentielle exercée par Freedom seront annulés. La promesse faite par Rogers de maintenir les prix pour les clients de Freedom dans le cadre de l'entente ne veut rien dire, puisque la marque sera rapidement retirée et que les clients seront effectivement forcés de renoncer à leurs forfaits actuels en raison de l'évolution de la technologie et de la nature changeante de la demande. Bell a fait une promesse similaire lorsqu'elle a absorbé Manitoba Telecom Services (MTS) en 2017; aujourd'hui, les services mobiles du Manitoba – qui faisaient autrefois l'envie du reste du pays – ont perdu de leur intérêt.

En 2017, les commissaires du Bureau de la concurrence ont ignoré le conseil de leur propre personnel de rejeter la transaction Bell-MTS ([Bureau de la concurrence, 2017](#)). Les Manitobains en paient maintenant le prix. Le Bureau de la concurrence ne devrait pas répéter son erreur passée cette fois-ci. L'approbation de l'entente entre Rogers et Shaw annulerait les politiques progressistes mises de l'avant par deux gouvernements depuis une quinzaine d'années. De plus, étant donné qu'il s'agit de l'une des plus importantes ententes de fusion et d'acquisition de l'histoire du Canada, une telle décision ferait du Bureau de la concurrence un « empereur sans vêtements », et signifierait qu'il serait possible de procéder à des consolidations dans tous les secteurs de l'économie.

L'approbation de l'entente serait également une mauvaise nouvelle pour les Canadiens dans la mesure où les niveaux d'adoption des services sans fil mobiles au Canada se situent toujours au bas du classement des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (31 sur 36 pays) ([OCDE, 2021](#)). De plus, même si l'on tient compte des améliorations des dernières années, l'utilisation des données mobiles au Canada ne représente encore que la moitié de la moyenne de l'OCDE (2,9 comparativement à 5,8 Go par mois par abonné) et environ un tiers de ce qu'elle est aux États-Unis (9,2 Go) ([OCDE, 2021](#); [FCC, 2020](#), p. 19). Comme le Canada a environ quatre ans de retard sur les États-Unis en matière d'utilisation des données mobiles, ce n'est pas le moment d'abandonner des politiques qui commencent à donner de modestes résultats.

Répercussions sur les marchés nationaux de l'accès à Internet et de la télévision par câble

⁹Si l'affirmation selon laquelle les vitesses de téléchargement sont extrêmement rapides est vraie, lorsqu'on examine le classement des vitesses de téléchargement, de la disponibilité des réseaux et de la qualité des réseaux pour la vidéo, les jeux et la voix, Bell, Rogers et Telus descendent dans le classement, ayant des notes allant de passables à très bon, mais jamais en tête de liste. En d'autres termes, le Canada est toujours loin derrière, plutôt qu'à l'avant-garde, dans ce domaine. Voir : [Opensignal, 2021](#).

¹⁰ Le CRTC a examiné plusieurs études universitaires et d'autres études préparées par Wall Communication pour ISDE, Tefficient, la FCC et l'OCDE.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

On affirme souvent qu'étant donné que les services de télévision par câble et d'accès à Internet de Rogers et de Shaw ne servent pas des régions géographiques qui se recoupent, cette fusion aura peu d'effets, voire aucun, sur ces marchés. Or, cette hypothèse est non fondée. Il y a 25 ans, ces deux entreprises ont essentiellement divisé le marché en un « monopole du câble de l'Est » (Rogers) et un « monopole du câble de l'Ouest » (Shaw). Le fait que les organismes de réglementation n'aient rien dit à l'époque, et qu'ils soient demeurés silencieux depuis, montre à quel point ils ont laissé ces entreprises définir les conditions du marché. Même si les deux entreprises n'étaient pas en concurrence directe, le fait que Shaw ait adopté plus tôt la nouvelle technologie des réseaux câblés et des décodeurs a révélé une fois de plus qu'elle était la plus novatrice des deux entreprises ([Shaw, 2005](#), p. 6, 35). Telus (qui est en concurrence directe avec Shaw sur ces marchés) a été obligée de réagir de la même manière, ce qui l'a amenée à déployer la télévision par protocole Internet et la fibre optique jusqu'au domicile dans l'Ouest canadien cinq ans plus tôt que Bell en Ontario et au Québec (voir la feuille IPTV dans le [cahier](#) de données du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens).

De plus, que Shaw ait décidé de ne pas imposer de limites de données mensuelles aux abonnés à Internet dans l'Ouest canadien après l'arrivée de Netflix en 2010, alors que des entreprises comme Rogers et Bell ont adopté l'approche inverse, démontre non seulement que les plafonds de données ont été créés artificiellement, mais aussi qu'il est important que les services essentiels comme l'accès à Internet soient concurrentiels et que les gens aient le choix entre plusieurs options. Si Rogers est autorisé à racheter Shaw, les Canadiens de l'Ouest seront-ils obligés de comptabiliser leur consommation lorsqu'ils visionnent YouTube, CBC et Netflix? Lorsque nous aurons une réponse à cette question, il sera peut-être trop tard.

La figure 4 ci-dessous illustre les effets « avant » et « après » de la transaction proposée sur le marché national de l'accès à Internet.

Cette transaction proposée pourrait également avoir des répercussions importantes sur les producteurs de télévision et de films ainsi que sur les fournisseurs indépendants de services de télévision au Canada, notamment la SRC et des entités d'avant-garde comme OutTV (Vancouver), DHX (Halifax) et l'Aboriginal Peoples Television Network (APTN) (Winnipeg). La raison en est que l'intégration verticale entre les entreprises de télécommunications et les services de télévision au Canada est déjà exceptionnellement élevée par rapport aux normes historiques et internationales. Bell, Rogers, Shaw et Québecor possèdent déjà respectivement CTV, CityTV, Global et TVA, ainsi que plus de 100 autres chaînes câblées telles que Discovery Channel, Disney, Sportsnet et HBO. Par conséquent, ces fournisseurs ont à la fois la motivation et la capacité de se poser en gardiens.

Malgré le fait que Shaw ait cédé le réseau Global TV – le deuxième plus grand réseau de télévision commerciale dans les marchés anglophones du Canada – et plusieurs services de télévision payante à Corus Entertainment, en 2016, la famille Shaw contrôle 80 % des actions avec droit de vote de Corus et cinq des sept membres du conseil d'administration de Corus sont des membres de la famille Shaw ([Corus, 2020, p. 44](#); [CRTC, 2021](#)).¹¹ Corus est la deuxième plus importante société de télévision au Canada (Rogers est la troisième) et génère des revenus totaux de 1,2 milliard de dollars. Elle détient une participation de 14,4 % dans le marché de la télévision conventionnelle de 2,8 milliards de dollars, une participation de 20 % dans le marché de la télévision payante et spécialisée de 4,2 milliards de dollars et une participation de 13,6 % dans le « marché total de la télévision » de 8,8 milliards de dollars (un amalgame de la télévision conventionnelle, de la télévision payante et spécialisée ainsi que des services de télévision et de films en diffusion en continu et par téléchargement). C'est également le troisième plus important groupe de propriétaires de radio commerciale au Canada (Rogers est deuxième). En fait, Rogers et Shaw sont respectivement les deuxième et troisième plus grands groupes de propriétaires de télévision et de

¹¹ Les rapports sur le projet de fusion entre Rogers et Shaw indiquent également que la famille Shaw obtiendra deux sièges au conseil d'administration de Rogers, ainsi elle aura la possibilité d'exercer un contrôle entre les propriétaires des deux entités et leurs programmations respectives ([Rogers, 2021](#)).

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

radio au Canada. Par conséquent, cette entente touche de très près les marchés verticalement intégrés de l'accès à Internet par câble et de la programmation.

En 2011, conscient de ces problèmes, le CRTC a créé un [code de déontologie relatif aux interactions et aux ententes commerciales pour les entreprises verticalement intégrées](#) qui oblige les quatre grandes entreprises verticalement intégrées à offrir des services de programmation télévisuelle à des conditions commercialement équitables. Toutefois, depuis sa création, on a jugé qu'il était insuffisant, de sorte que les services de télévision indépendants tels que OutTV, APTN, Blue Ant et d'autres membres du groupe de diffuseurs indépendant ont été désavantagés par un ensemble extrêmement limité d'options par lesquelles ils peuvent accéder aux publics. À l'heure actuelle, elles ne peuvent s'adresser qu'à quatre distributeurs à l'échelle nationale. Si l'entente entre Rogers et Shaw est conclue, ce nombre passera à trois, et de trois à deux dans les régions anglophones du Canada. Si ces diffuseurs ne parviennent pas à conclure une entente avec Bell ou Rogers, elles seront laissées pour compte ou se retrouveront prises dans de longs conflits réglementaires qui dureront des années dans un contexte qui évolue rapidement et où de nouveaux services (dont Netflix, Amazon, YouTube Premium et Apple) s'implantent de plus en plus profondément au Canada. Elles seront ainsi plus tentées de se tourner vers Apple, Amazon et Google pour conclure des ententes de distribution, ce qui renforcera la dépendance des industries culturelles à l'égard des plateformes Internet mondiales.

Aux États-Unis, la Federal Communications Commission [FCC, Commission fédérale des communications] et le département de la Justice ont adopté, pendant la majeure partie de la dernière décennie, une approche relativement agressive à l'égard des éléments horizontaux et verticaux de la consolidation de l'accès à Internet par câble entre des entreprises dont les empreintes ne se chevauchent pas sur le plan géographique. Cette approche a d'abord été observée lors de l'approbation conditionnelle par la FCC du rachat de Comcast-NBC Universal en 2011, puis s'est maintenue lors des fusions entre AT&T et DirecTV et entre Charter, Time Warner et Advance Newhouse en 2015 et 2016, respectivement. Dans chaque cas, la FCC a imposé des conditions pour compenser les effets horizontaux de la concentration accrue sur les marchés du câble et de l'accès Internet à large bande et les effets verticaux entre ces deux marchés et les marchés de la télévision, du cinéma et des programmes vidéo en ligne. Dans chaque cas, les entreprises concernées ont dû accepter des restrictions relativement strictes quant à leur capacité d'imposer une tarification fondée sur l'utilisation (y compris une interdiction de sept ans de l'utilisation de plafonds de données dans la décision de Charter), et une tarification discriminatoire, ainsi que des méthodes similaires susceptibles de limiter la concurrence sur l'un des marchés concernés, à savoir le câble, l'accès Internet à large bande et la programmation.

La FCC a veillé tout particulièrement à préserver la menace concurrentielle que les services de distribution vidéo en ligne représentaient pour le modèle traditionnel de la télévision par câble ([FCC, 2011](#); [FCC, 2015](#); [FCC, 2016](#)). La FCC et le Département de la Justice ont vu dans les entreprises de câblodistribution et d'accès à Internet des « acteurs importants sur les deux marchés où les services de distribution vidéo en ligne ont acheté leurs deux principaux intrants : la programmation et l'interconnexion aux services d'accès à Internet du dernier kilomètre ». La principale préoccupation était que l'entité fusionnée aurait une plus grande capacité et un plus grand intérêt à désavantager les services de distribution vidéo en ligne en limitant leur accès à ces deux principaux intrants » ([Rodgerson, 2018](#), p. 33; voir également [Sallet, 2016](#))¹². Si ces mesures ont été suspendues pendant l'administration Trump, il est déjà évident qu'elles seront probablement réintroduites pendant l'administration Biden, car les organismes de réglementation rétablissent leur indépendance et respectent moins les intérêts des entreprises.

Une affaire de mégadonnées?

Étant donné que les données combinées de 18,2 millions de Canadiens sont intégrées dans les multiples plateformes de Rogers et de Shaw – les services d'accès à Internet, les services sans fil mobiles, la télévision par

¹² Voir également l'examen et les promesses de nouvelles mesures importantes à venir dans ce domaine dans le rapport de 2016 de la FCC [sur la concurrence sur le marché de la diffusion de programmes vidéo](#), le dernier rapport publié sous l'ère Obama.

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

câble, les navigateurs mobiles et de bureau – il s'agit également d'une affaire de « mégadonnées » qui soulève des questions importantes quant au lien entre ces données et le pouvoir de marché, ainsi que sur la protection de la vie privée et des données. À ce titre, ce projet de fusion est une excellente occasion pour le Bureau de la concurrence de donner suite à ses récents propos sur les liens entre les mégadonnées et sa propre analyse des fusions et du pouvoir de marché ([Bureau de la concurrence, 2018](#)).

AT&T, Bell, Verizon, Rogers et Shaw et d'autres entités qui accumulent ces énormes et précieuses réserves de données affirment qu'elles pourront ainsi offrir une solution de rechange concurrentielle à Google et à Facebook. Jusqu'à présent, cependant, les efforts déployés par les géants des télécommunications et des médias pour reproduire les modèles d'affaires de publicité en ligne de Google et de Facebook ont à peine ébranlé la mainmise du duopole numérique. Au contraire, ils ont sans doute empiré une situation déjà mauvaise en essayant d'imiter les stratégies voraces de collecte de données et de publicité hyper ciblée de Google et Facebook. Résultat : les niveaux de concentration des marchés de la publicité en ligne sont extraordinairement élevés et le « dirty web » est devenu impénétrable en raison des normes techniques exclusives concurrentes, de la collecte effrénée de données et de la représentation frauduleuse de la portée et de la composition du public ([UK Information Commissioner's Office, 2019 \[Commissariat à l'information\]](#); [Département de la Justice des États-Unis et. coll., 2020](#); [Comité judiciaire des États-Unis, 2020](#)).

Une meilleure stratégie consisterait à adopter et à appliquer des règles strictes en matière de protection des données et de la vie privée à *chaque* niveau de la pile Internet. Comme Rogers et Shaw ont adopté des positions différentes sur diverses questions à différents moments, le fait de les combiner éliminera la possibilité qu'au moins une de ces deux entreprises puisse se démarquer et devenir une ardente défenseuse en faveur de meilleures règles de protection de la vie privée et des données des Canadiens.

Il est temps de mettre fin à la mégafusion entre Rogers et Shaw

Pour faire simple, cette fusion n'est qu'un moyen pour Rogers d'étendre sa position dominante sur les marchés lucratifs des communications d'un océan à l'autre. La pandémie ne l'a que trop bien montré : nous en sommes venus à dépendre de l'accès à des services de communication avancés, qui nous permettent d'accéder au monde extérieur, au travail, à l'école, aux informations sur la santé et aux autres. Ce n'est pas le moment de procéder à de nouvelles consolidations, car elles entraîneront inévitablement une hausse des prix et freineront l'innovation, ce qui réduira considérablement la concurrence. Ce dont nous avons besoin, c'est de mettre les nouvelles technologies au service du bien général de la société en améliorant leur accès et leur diversité et en les rendant abordables. Le meilleur moyen d'atteindre ces objectifs est la concurrence, et non la consolidation.

Ce serait une erreur de permettre la fusion en acceptant de faire de maigres concessions irréalisables. La fusion Bell MTS a démontré que remplacer un concurrent réel par un futur concurrent imaginaire est une mauvaise affaire.

Les organismes de réglementation et les décideurs qui espèrent servir l'intérêt public devraient s'opposer à cette fusion.

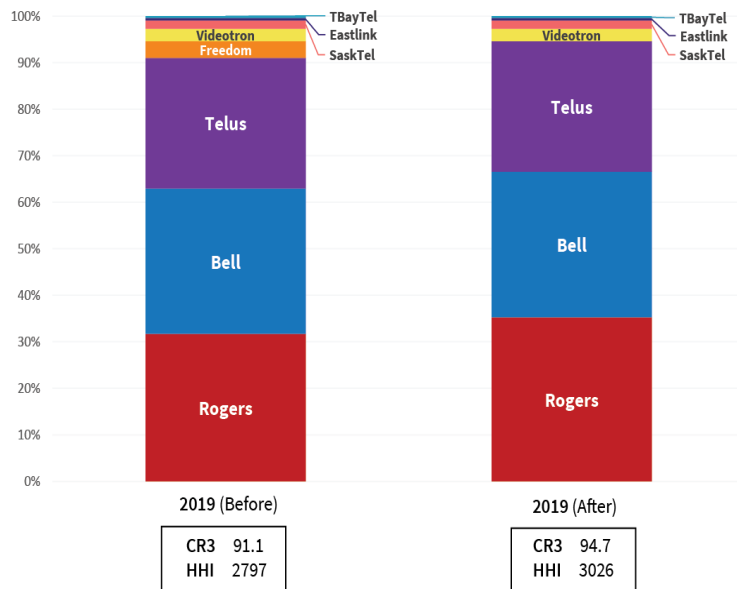
À propos des auteurs

Dwayne Winseck est professeur à la School of Journalism and Communication et directeur du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens.

Ben Klass est candidat au doctorat à la School of Journalism and Communication de l'Université Carleton, associé de recherche principal au Projet de recherche sur la concentration des médias au Canada et membre du conseil du chapitre canadien de l'Internet Society.

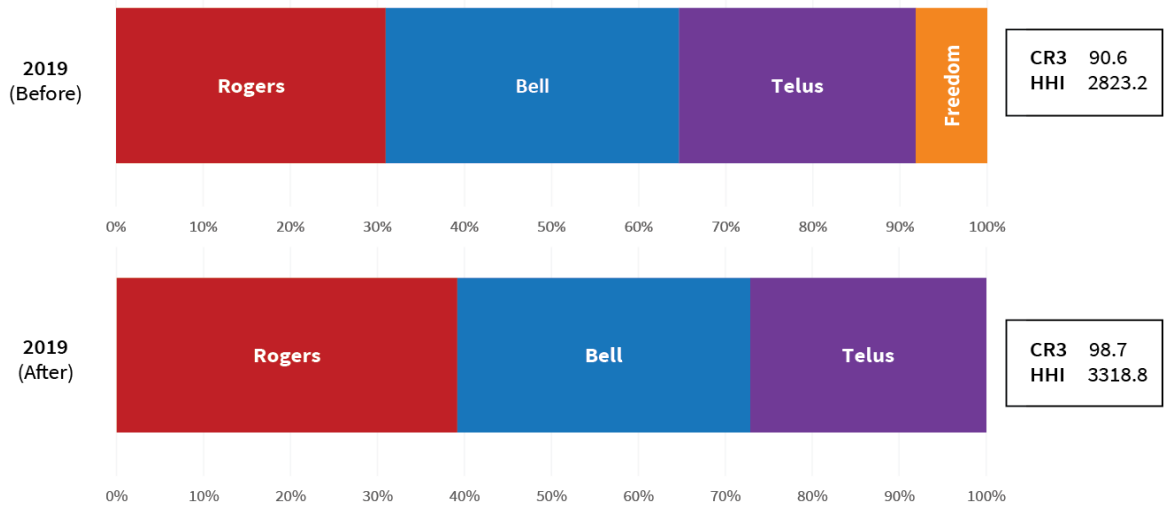
Tableaux

Mobile Wireless Operators' National Market Share, 2019: "Before" vs "After" Rogers-Shaw Deal (based on \$)



Anglais	Français
Mobile Wireless Operator's National Market Share, 2019: "Before" vs "After" Rogers-Shaw Deal (based on \$)	Part de marché nationale des opérateurs de services sans fil mobiles, 2019 : « Avant et après l'entente entre Rogers et Shaw » (en fonction des montants en dollars)
TBayTel	TBayTel
Eastlink	Eastlink
SaskTel	SaskTel
Videotron	Vidéotron
Freedom	Freedom
Telus	Telus
Bell	Bell
Rogers	Rogers
2019 (before)	2019 (avant)
CR3	CR3
HHI	IHH
2019 (after)	2019 (après)

Effect of Rogers-Shaw Deal on Mobile Wireless Market Concentration in Ontario, Alberta and British Columbia (based on Market Share, 2019 Subscribers)*



Anglais	Français
Effect of Rogers-Shaw Deal on Mobile Wireless Market Concentration in Ontario, Alberta and British Columbia	Effet de l'entente entre Rogers et Shaw sur la concentration du marché des services sans fil mobiles en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique
(based on Market Share, 2019 Subscribers)*	(en fonction de la part de marché, des abonnés en 2019)*
Freedom	Freedom
Telus	Telus
Bell	Bell
Rogers	Rogers
2019 (before)	2019 (avant)
2019 (after)	2019 (après)
CR3	CR3
HHI	IHH

Mobile Wireless Markets in the OECD, EU and Other Select Countries Ranked by Revenue

	Country	Revenue (Millions, CDN\$)
1	United States	248,609.3
2	China	171,865.0
3	Japan	103,213.7
4	Korea	63,592.8
5	India	48,294.0
6	Germany	39,472.4
7	Russia	39,357.0
8	Canada	29,200.0
9	United Kingdom	22,706.3
10	France	19,814.9
11	Italy	15,021.6
12	Spain	13,802.6
13	Australia	12,548.2
14	Mexico	11,687.0
15	South Africa	8,671.9
16	Turkey	8,299.0
17	Netherlands	6,121.9
18	Switzerland	5,425.6
19	Belgium	5,253.1
20	Austria	4,168.7
21	Argentina	3,876.0
22	Sweden	2,982.4
23	Finland	2,968.2
24	Czech Republic	2,872.3
25	Norway	2,723.1
26	Portugal	2,600.7
27	New Zealand	2,396.7
28	Ireland	2,330.9
29	Denmark	2,310.9

Note: sources cited in each individual cell. Annual average exchange rate from the Bank of Canada. 2020 data = no highlight; 2019 data = light green shading.

Marchés des services sans fil mobiles dans l'OCDE, l'Union européenne et certains autres pays, classés d'après leurs revenus

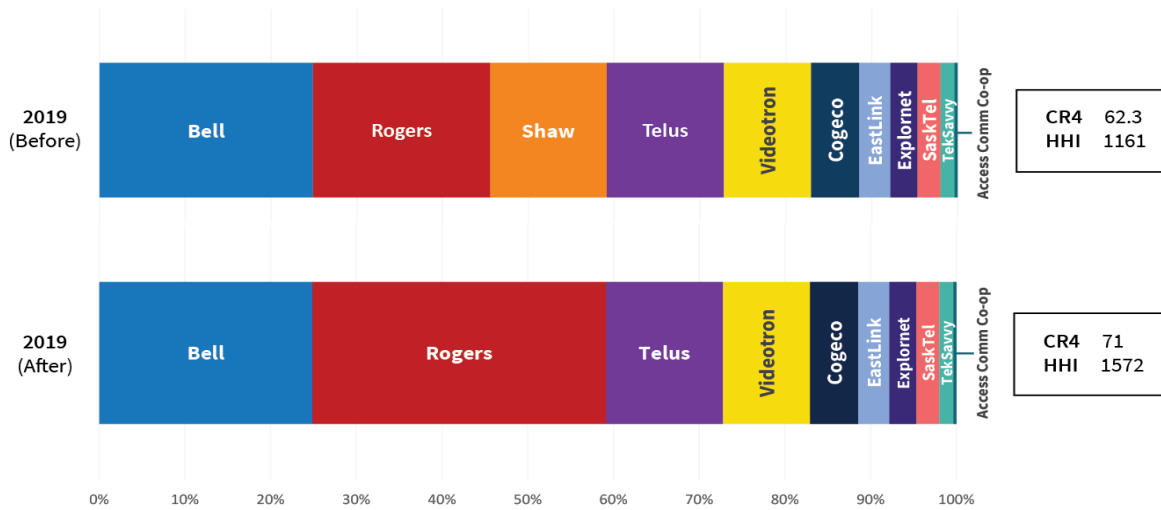
	Pays	Revenus (en millions de dollars canadiens)
1	États-Unis	248 609,3
2	Chine	171 865,0
3	Japon	103 213,7
4	Corée	63 592,8
5	Inde	48 294,0
6	Allemagne	39 472,4
7	Russie	39 357,0
8	Canada	29 200,0
9	Royaume-Uni	22 706,3
10	France	19 814,9
11	Italie	15 021,6
12	Espagne	13 802,6
13	Australie	12 548,2
14	Mexique	11 687,0
15	Afrique du Sud	8 671,9
16	Turquie	8 299,0
17	Pays-Bas	6 121,9
18	Suisse	5 425,6
19	Belgique	5 253,1
20	Autriche	4 168,7
21	Argentine	3 876,0

Dwayne Winseck et Ben Klass : commentaires du Projet de recherche sur la concentration des médias canadiens sur le projet d'acquisition de Shaw par Rogers

22	Suède	2 982,4
23	Finlande	2 968,2
24	République tchèque	2 872,3
25	Norvège	2 723,1
26	Portugal	2 600,7
27	Nouvelle-Zélande	2 396,7
28	Irlande	2 330,9
29	Danemark	2 310,9

Remarque : sources citées dans chaque cellule. Taux de change moyen annuel de la Banque du Canada. Données de 2020 = aucune surbrillance; données de 2019 = ombrage vert clair.

Internet Access (National): "Before" vs "After" Rogers-Shaw Deal (based on \$)



Anglais	Français
Internet Access (National): "Before" vs "After" Rogers-Shaw Deal (based on \$)	Accès à Internet (à l'échelle nationale) : « Avant et après l'entente entre Rogers et Shaw » (en fonction des montants en dollars)
Bell	Bell
Rogers	Rogers
Shaw	Shaw
Telus	Telus
Videotron	Vidéotron
Cogeco	Cogeco
Eastlink	Eastlink
Explornet	Explornet
SaskTel	SaskTel
TekSavvy	TekSavvy
AccessComm Co-op	AccessComm Co-op
2019 (before)	2019 (avant)
2019 (after)	2019 (après)
CR4	CR4
HHI	IHH