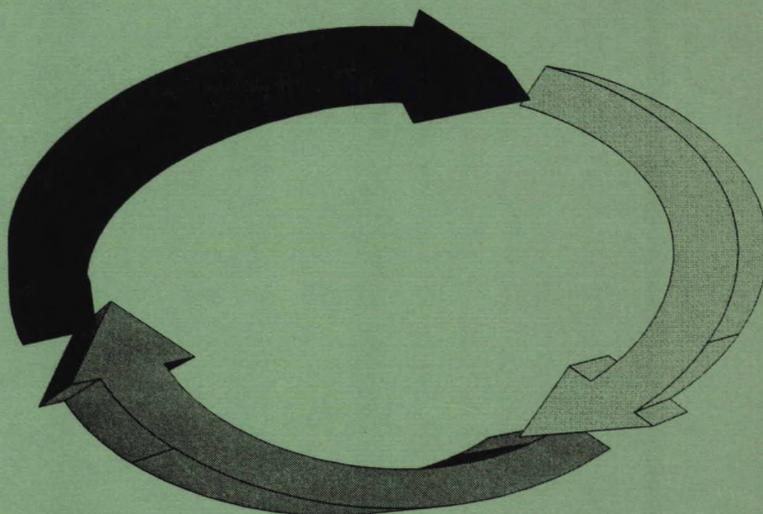


QUEEN
HE
7814
.T4214
1997

Industrie Canada

L'industrie canadienne des services de télécommunications

De 1990 à 1996



Édition 1996 / 1997

Also available in English

Queen
HE
7814
.T4214
1997

 Industrie Canada

L'industrie canadienne des services de télécommunications

De 1990 à 1996



Demandes de renseignements et information :

Secteur du Spectre, des technologies de l'information et des télécommunications (STIT)
Industrie Canada

Directeur, Analyse industrielle et réglementaire	Len St-Aubin	(613) 998-4345 Staubin.Len@ic.gc.ca
Analyses financières et économiques	Dora Mozes	(613) 998-4367 Mozes.Dora@ic.gc.ca
Distribution et calculs spéciaux	Lise Lacroix	(613) 998-4053 Lacroix.Lise@ic.gc.ca
Statistique (à l'exclusion des services des TIC)	Bev Mahony	(613) 990-4929 mahony.bev@ic.gc.ca
	Andy Kormylo	(613) 954-5485 kormylo.andrew@ic.gc.ca

TABLE DES MATIÈRES

page

Faits saillants	i
1 La contribution à l'économie canadienne de l'industrie des services de télécommunications	
1.0 Introduction	2
1.1 Valeur totale ajoutée (produit intérieur brut)	4
1.2 Emploi	6
1.3 Recettes	8
1.4 Recherche et développement	10
1.5 Échanges commerciaux	12
2 Segments du marché des services de télécommunications	
2.1 Principaux participants et taille du marché	18
2.2 Croissance des segments du marché	22
2.3 Segments du marché des appels locaux et interurbains	24
2.4 Segments du marché concurrentiel et non concurrentiel	27
3 Sociétés mères dans le domaine des télécommunications filaires et sans fil	
3.0 Analyse des sociétés mères	28
3.1 Sociétés mères dans le secteur des communications filaires	30
A. Sociétés mères de l'alliance Stentor	30
A.1 BCE Inc.	31
A.2 Compagnie de téléphone anglo-Canadienne	32
A.2.1 BC Telecom Inc	32
A.2.2 Québec-Téléphone	33
A.3 TELUS Corporation	33
A.4 SaskTel Holding Corporation	34
A.5 MT&T Company Ltd.	35
A.6 Manitoba Telecom Services (MTS)	35
A.7 Bruncor Inc	36
A.8 NewTel Enterprises Ltd	37
A.9 Dépenses d'immobilisations de l'alliance Stentor	37
A.10 Dépenses de recherche et de développement de Bell Canada	38
B. Télécommunications filaires : fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange (y compris les revendeurs)	39
B.1 Call-Net Enterprises Ltd (Sprint Canada)	40
B.2 fONOROLA Inc.	40
B.3 ACC TelEnterprises Ltd.	40
B.4 Cam-Net Communications Network Inc.	41
B.5 AT&T Canada services interurbains.	41
C. Télécommunications filaires: Téléglobe Inc.	42

TABLE DES MATIÈRES (SUITE)

page

3	Sociétés mères dans le domaine des télécommunications filaire et sans fil (suite)	
3.2	Sociétés mères dans le secteur des télécommunications sans fil	42
A.1	BCE Mobile Communications Inc.	43
A.2	Rogers Cantel Mobile Communications Inc.	44
A.3	Cleartel Communications Inc.	45
A.4	Microcell Telecommunications Inc.	46
A.5	Glentel Inc.	47
A.6	Télesat Canada	48
4	Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts dans les télécommunications	
4.0	Introduction	50
4.1	Analyse des sociétés mères	51
A.1	Rogers Communications Inc. (RCI)	52
A.2	Le Groupe Vidéotron Ltée.	53
A.3	Shaw Communications Inc.	54
A.4	WIC Western International Communications Ltd.	55
A.5	Cogeco Inc.	56
A.6	Fundy Cable Ltd./Ltée	57
4.2	Industrie de la radiodiffusion (Radiodiffuseurs, télédiffuseurs et câblodistributeurs)	58
4.3	Câblodistributeurs	58
5	Loi, politique et réglementation canadiennes en matière de services de télécommunications	
5.0	Loi de 1993 sur les télécommunications	60
5.1	Centres de responsabilité	64
5.2	Initiatives récentes en matière de politique	65
5.3	Cadre de réglementation et instances réglementaires	70

Annexes

- A Liste des entreprises de télécommunications
- B Sociétés mères : Structures organisationnelles
- C Glossaire des termes
- D Classification type des industries - Sources des données

Liste des figures

page

Section 1

Figure 1	Contributions respectives des industries à l'économie - Produit intérieur brut de 1995	4
Figure 2	Croissance réelle du PIB : de 1990 à 1995 - Changement en pourcentage	5
Figure 3	Contributions respectives des industries à l'économie - Emploi 1995	6
Figure 4	Emploi : de 1990 à 1995 - Changement en pourcentage	7
Figure 5	Emploi dans le secteur des services de TIC - de 1994 à 1996	7
Figure 6	Emploi : de 1990 à 1995	8
Figure 7	Contributions respectives des industries à l'économie canadienne - Recettes en 1995	9
Figure 8	Recettes d'exploitation : de 1990 à 1995 - Changement en pourcentage	10
Figure 9	Industries des services de télécommunication - Recettes d'exploitation : de 1990 à 1995	10
Figure 10	Rendement financier trimestriel des entreprises de télécommunication	10
Figure 11	Balance commerciales : de 1990 à 1995	12
Figure 12	Services de TIC : 1990 à 1994 - Exportations, importations et balance commerciale	12
Figure 13	Industries manufacturières de TIC : 1990 à 1995 - Exportations totales, importations et balance commerciale	12

Section 2

Figure 14	Recettes d'exploitation totales estimées en 1995	18
Figure 15	Alliance Stentor par territoire desservi - Recettes : 1995	19
Figure 16	Fournisseurs de services sans fil au Canada - Recettes: 1995	20
Figure 17	BCE Mobile Communications Inc. et Rogers Cantel Mobile Communications Inc. Nombre d'abonnés : de 1991 à 1996	21
Figure 18	Entreprises de services de communication personnelle - Canada	21
Figure 19	Industrie des services de télécommunication - Parts de marché: de 1991 à 1995 - Principaux intervenants	23
Figure 20	Industrie des services de télécommunication - Compagnies de téléphone et ensemble de l'industrie - Recettes estimées : de 1991 à 1995	23
Figure 21	Industrie des services de télécommunication - Intervenants principaux - Recettes estimées : de 1991 à 1995	22
Figure 22	Services de télécommunication - Estimations des parts du marché : de 1993 à 1996	25
Figure 23	Services de télécommunications interurbaines - Part de marché estimées : de 1993 à 1996 (% des recettes totales)	26
Figure 24	Situation de concurrence et de non-concurrence liée à la taille et à la part du marché - Estimation pour 1995 - Marché des télécommunications (à l'exclusion de la radio, de la télédiffusion et de la câblodistribution)	27

Section 3

Figure 25	Alliance Stentor - Sociétés mères - Recettes pour 1996	30
Figure 26	Compagnies de téléphone de l'alliance Stentor : Dépenses d'immobilisations - de 1986 à 1996	38
Figure 27	Télécommunications filaires - Fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange (y compris les revendeurs) - Recettes d'exploitation estimatives pour 1995	39

Section 4

Figure 28	Radiodiffusion et câblodistribution - Sociétés mères (par siège social)	51
Figure 29	Industrie de la radiodiffusion - Emploi trimestriel	58
Figure 30	Câblodistributeurs - Recettes : de 1990 à 1995	59

Liste des figures (suite)

page

Section 4 (cont'd)

Figure 31	Câblodistributeurs - Rendement financier : de 1990 à 1995	59
Figure 32	Câblodistributeurs - Liquidités disponibles pour les investissements : de 1990 à 1995	59
Figure 33	Câblodistributeurs - Structure du capital : de 1990 à 1995	59

Liste des tableaux

Faits saillants

Tableau 1	Ventilation par segment du PIB et des emplois -- services des TIC (1995)	i
Tableau 2	Répartition des revenus d'exploitation par catégorie de fournisseurs de services de télécommunication (1991 et 1995)	ii

Section 1

Tableau 3	Dépenses de R-D du secteur des TIC : 1990 à 1995	11
Tableau 4	Industries de services de TIC : Ensemble des industries productrices de services et ensemble de l'économie : 1990 à 1995	14
Tableau 5	Industries de télécommunication : 1990 à 1995	15
Tableau 6	Industrie de la radiodiffusion -- radio, télévision et câblodistribution : 1990 à 1995	16
Tableau 7	Industrie des services logiciels et informatiques : 1990 à 1995	16

Section 2

Tableau 8	Principaux participants dans l'industrie des services de télécommunication - Revenus estimés - 1990 à 1996	22
Tableau 9	Compagnies membres de Stentor - Services de télécommunication filaires locaux et interurbains - Revenus estimatifs de 1984 à 1996	24
Tableau 10	Nombre de minutes d'interurbain admissible aux paiements de contribution de 1993 à 1996	26

Section 3

Tableau 11	Fournisseurs de services de télécommunication filaires - Recettes : 1990 à 1996	28
Tableau 12	Fournisseurs de services de télécommunication sans fil - Recettes : 1990 à 1996	29
Tableau 13	Bell Canada - Dépenses de recherche et de développement estimatives - 1995 et 1996	38

Section 4

Tableau 14	Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts dans les télécommunications - Recettes d'exploitation de 1990 à 1996	51
------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Section 5

Table 15	Vers un marché canadien concurrentiel et intégré des télécommunications - Principales étapes 1979 - 1997	63
----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Faits saillants

L'industrie des services des technologies de l'information et des communications (TIC) est divisée en trois grands secteurs : les entreprises de télécommunication, la radiodiffusion et les services logiciels et informatiques.

En 1995, la contribution de l'industrie des services des TIC au PIB était de l'ordre de 26,3 milliards de dollars ou de 4,9 p. 100 du PIB total du Canada. Entre 1990 et 1995, la croissance du PIB de l'industrie (35,9 p. 100) était beaucoup plus élevée que la croissance de l'économie (7,7 p. 100). La majeure partie de la contribution de l'industrie au PIB provenait des sociétés d'exploitation de télécommunication (18,2 milliards de dollars), des services logiciels et informatiques (6 milliards de dollars) et de la radiodiffusion (2,1 milliards de dollars). Les sociétés d'exploitation de télécommunication et les services logiciels et informatiques ont connu une forte croissance de la valeur ajoutée, soit respectivement 33,1 p. 100 et 62 p. 100. La radiodiffusion constitue le seul secteur où la croissance (6,9 p. 100) était inférieure à la moyenne pour l'ensemble de l'économie, soit 7,7 p. 100.

En 1995, les industries de services des TIC employaient 317 886 personnes ou 2,4 p. 100 de toute la population active. Le secteur des services logiciels et informatiques était en tête, avec une croissance de 72,1 p. 100 entre 1990 et 1995; il a dépassé le niveau d'emploi des sociétés d'exploitation de télécommunication au second trimestre de 1996. À l'autre extrémité du champ d'activités, les emplois dans le secteur de la radiodiffusion ont diminué de 7,3 % entre 1990 et 1995.

Avec l'arrivée de la concurrence dans le domaine de l'interurbain en 1992 et les restructurations internes générales entreprises par les compagnies de téléphone pendant la première moitié des années 90, le nombre de personnes occupées chez les entreprises de télécommunication ont diminué au début des années 90. Toutefois, en 1995, le nombre d'emplois au sein des entreprises de télécommunication était supérieur à celui de 1990.

Tableau 1

Ventilation par segment du PIB et des emplois -- services des TIC (1995)

	PIB (en milliards de \$ de 1986)	Emplois (personnes)
Entreprises de télécommunication	18,2 (69 %)	144 551 (45 %)
Radiodiffusion	2,1 (8 %)	50 023 (16 %)
Services logiciels et informatiques	6,0 (23 %)	123 312 (39 %)
Total des services des TIC	26,3 (100 %)	317 886 (100 %)

Source : Statistique Canada (N° de cat. 15-001 et 71-001)

Le secteur des TIC est l'un des plus productifs de l'économie au chapitre de la R-D. En 1995, les dépenses totales des industries de services et de fabrication des TIC en R-D était de l'ordre de 2,9 milliards de dollars, soit 38,7 p. 100 des dépenses du Canada en R-D dans le secteur industriel.

L'industrie des services de télécommunication (les entreprises de télécommunications filaires et sans fil) constitue le thème du présent rapport. Les entreprises de services de télécommunication peuvent être classées de la façon suivante : les compagnies de téléphone (indépendantes ou Stentor), les fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange, les fournisseurs de services de télécommunication sans fil, ou encore les fournisseurs de services outre-mer.

L'alliance Stentor est formée de neuf compagnies de téléphone régionales membres à part entière, de deux membres associés, et de Télésat Canada, une entreprise nationale de services de satellite. En 1995, on comptait plus de 50 compagnies de téléphone indépendantes représentant environ 3 p. 100 des revenus au chapitre des services de télécommunication. Stentor et les compagnies de téléphone indépendantes offrent toutes deux des services téléphoniques locaux. Bell Canada, qui sert tout l'Ontario et certaines parties du Québec, est de loin la plus grande entreprise, représentant 55 p. 100 des revenus totaux de l'alliance Stentor en 1995. Elle est suivie de BC Tel (16 p. 100) et de TELUS Corporation (10 p. 100).

Tableau 2

Répartition des revenus d'exploitation par catégorie de fournisseurs de services de télécommunication (1991 et 1995)

	1991	1995
	<i>(En milliards de \$)</i>	
Alliance Stentor* et compagnies de téléphone indépendantes	14,2 (89 %)	15,4 (79 %)
Fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange	0,5 (3 %)	1,6 (8 %)
Fournisseurs de services outre-mer	0,3 (2 %)	0,5 (2 %)
Fournisseurs de services de télécommunication sans fil	0,9 (6 %)	2,1 (11 %)
Total	15,9 (100 %)	19,6 (100 %)

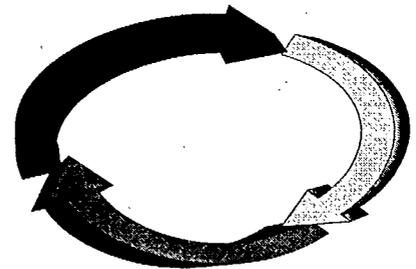
* (y compris les membres associés et Télésat Canada)

Source : rapports annuels aux actionnaires

La hausse des revenus des compagnies de téléphone était beaucoup plus faible que celle des autres fournisseurs de services et des fournisseurs de services de télécommunication sans fil. Le changement le plus important s'est produit dans le marché des services interurbains où les revenus des compagnies de téléphone membres de Stentor ont diminué en 1992, au moment où l'on a admis la concurrence. De 1993 à 1996, leur part du marché des services interurbains a diminué de 83 p. 100 à 69 p. 100. La majeure partie du marché perdue par Stentor a été récupérée par les quatre plus grands fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange (AT&T Canada services interurbains, Sprint Canada, fONOROLA et ACC TelEnterprises),

même si plus de 400 autres fournisseurs de services sont enregistrés auprès du CRTC. Le marché des communications sans fil a aussi connu une forte croissance. La plus grande entreprise dans le marché du sans-fil est Rogers Cantel Mobile Communications Inc., qui représente environ 40 p. 100 des revenus du marché du sans-fil en 1995. Le reste du marché est surtout dominé par les compagnies régionales qui sont membres de Mobilité Canada, une association affiliée avec les compagnies de téléphone de l'alliance Stentor qui, ensemble, représentent la majeure partie des revenus restants dans le secteur du sans-fil.

Quatre-vingt-seize pour cent du marché des services de télécommunication exploité par les fournisseurs de services de télécommunication sont présentement ouverts à la concurrence. Les seules exceptions touchent les services fournis par les entreprises de services outre-mer dotées d'installations (Télélobe Inc.) et par les entreprises nationales dotées d'installations de transmission par satellites fixes (Télesat Canada). Conformément à l'entente de l'OMC sur le commerce (1997) portant sur les services de télécommunication de base, les monopoles détenus par Télélobe et Télesat prendront fin respectivement en 1998 et 2000.



Section 1

La contribution à l'économie canadienne de
l'industrie des services de télécommunications

Section 1 La contribution à l'économie canadienne de l'industrie des services de télécommunications

1.0 Introduction

Étant donné l'infrastructure de télécommunication dont il dispose, le Canada possède un avantage relatif sur ses partenaires commerciaux. À mesure que nous progressons vers une économie axée sur le savoir, une infrastructure avancée sur ce plan gagne en importance. Cet avantage relatif s'explique en partie par le fait que les politiques et les règlements du Canada en la matière sont continuellement adaptés aux nouvelles méthodes électroniques qu'emploient les ménages, les entreprises et les États pour effectuer leurs opérations. La place croissante accordée aux alliances, aux partenariats et à la concurrence entre diverses entreprises, notamment les entreprises de radiodiffusion et de télécommunication filaire et sans fil, laisse présager une transformation qui aidera les nouvelles industries à mieux s'adapter aux nouvelles formes d'opération. Tout de même, l'évolution en question passe par les services de télécommunication, qui sont liés aux produits et services logiciels et informatiques, et, de plus en plus, aux services de radiodiffusion.

En même temps, l'intensification de la concurrence et le jeu des forces du marché, qui déterminent l'offre et la demande de produits et services, viennent modifier les industries «classiques», notamment celles des télécommunications et de la radiodiffusion.

Compte tenu des récentes décisions réglementaires touchant le secteur des télécommunications et celui de la radiodiffusion, les consommateurs pourront se prévaloir des services de base des entreprises de télécommunication et de radiodiffusion déjà en place en faisant leur choix parmi une gamme croissante de fournisseurs qui se font concurrence, dont certains n'ont pas toujours été associés à ces industries.

Le présent rapport fait le point sur l'offre de l'industrie des services de télécommunications, volet important, quoique pas exclusif du secteur des TIC (technologies de l'information et des communications).

Il est de plus en plus difficile de broser un tableau exact de communication. Cela s'explique en partie par le fait que l'industrie évolue à un rythme rapide. De même, on ne s'entend pas sur une définition commune du secteur des TIC. Les acteurs internationaux cherchent actuellement à harmoniser les définitions existantes. Aux fins de l'analyse que renferme le présent rapport, le secteur des TIC est défini comme englobant les industries productrices de services de TIC et les industries productrices de biens des TIC.

- Les industries productrices de services des TIC englobent les industries des services de télécommunication, de radiodiffusion, de services logiciels et de services informatiques.

- Les industries productrices de biens de TIC englobent les industries de l'électronique grand public, de l'équipement de communication et autres composantes électroniques, de matériel informatique et d'instruments¹.

La **section 1** met en relief les éléments les plus importants du rendement de l'industrie des services de télécommunications au sein des industries de services des TIC et dans le contexte de l'économie dans son ensemble. La **section 2** consiste en un aperçu des segments de marché des services de télécommunication. La **section 3** renferme une analyse des sociétés mères apparentées du secteur des télécommunications filaires et sans fil. La **section 4** traite des plus importantes sociétés mères du secteur de la radiodiffusion qui ont un intérêt dans le secteur des télécommunications. Nous avons procédé à une analyse des sociétés mères pour deux raisons.

- Premièrement, un grand nombre des entreprises de télécommunication du Canada sont affiliées à des sociétés de plus grande envergure.
- Deuxièmement, les renseignements du domaine public concernant des entreprises particulières sont de plus en plus rares. Par ailleurs, les renseignements dont on dispose sont fournis à titre confidentiel soit au CRTC, soit à l'organisme central chargé de la statistique au Canada, c'est-à-dire Statistique Canada.

Avec l'avènement de la concurrence dans les segments de marché du secteur des services de télécommunication, comme nous en faisons état dans la **section 5**, il n'est pas étonnant de constater que certaines données sont de plus en plus assimilées à des renseignements commerciaux délicats qu'il ne faut donc pas mettre directement à la disposition du grand public.

Dans un contexte qui évolue rapidement, les décideurs, en étroite collaboration avec les organismes centraux chargés de la statistique, sont à concevoir de nouvelles enquêtes visant à réunir et à diffuser des renseignements plus utiles sur l'industrie des services de télécommunications filaire et sans fil. Au Canada, les progrès à ce chapitre sont déjà notables.

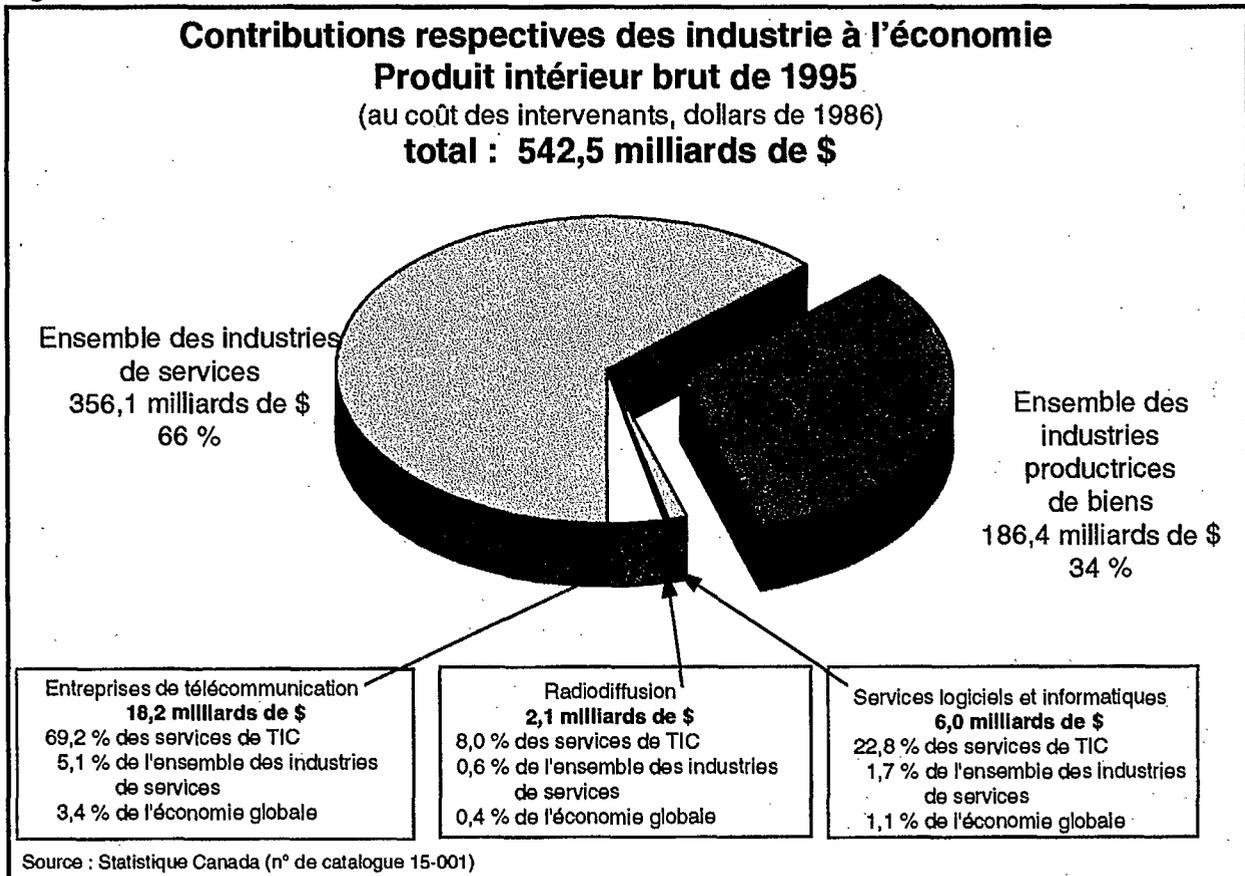
Voici un aperçu de la contribution de l'industrie des services de télécommunications aux industries de services des TIC et à l'économie canadienne dans son ensemble. Les indicateurs suivants ont servi à l'analyse : produit intérieur brut, emploi, revenus et recettes, dépenses de recherche-développement, et échanges commerciaux. Le lecteur trouvera à la fin de chacune des sections des tableaux plus circonstanciés sur le dossier.

¹ Pour un exposé plus approfondi des questions entourant les mesures visant le secteur des TIC, voir *Mesure de l'infrastructure mondiale de l'information pour une société mondiale de l'information : Concepts et Indicateurs de performance*, gouvernement du Canada, janvier 1997. Pour obtenir des données plus circonstanciées sur ce même secteur, voir *TIC Analyse statistique, 1990-1995*, Industrie Canada, mai 1997 (voir le site Web *Strategis* d'Industrie Canada).

1.1 Valeur totale ajoutée (produit intérieur brut)

En 1995, l'industrie des services de télécommunications a apporté à l'économie une contribution de 18,2 milliards de dollars, ou 3,4 p. 100 du total de la valeur ajoutée (542,5 milliards de dollars)². Les 18,2 milliards de dollars en question représentent 5,1 p. 100 de la valeur totale de 356,1 milliards de dollars ajoutée par l'ensemble des industries productrices de services à l'économie, ou 69,2 p. 100 de la valeur de 26,3 milliards de dollars ajoutée par les industries de services des TIC, c'est-à-dire les industries de services de télécommunications, de la radiodiffusion, des logiciels et de l'informatique (figure 1).

Figure 1



L'industrie de la radiodiffusion a apporté une contribution de 2,1 milliards de dollars ou 0,4 p. 100, à la valeur totale ajoutée de l'économie, 0,6 p. 100 de la valeur ajoutée par l'ensemble des industries productrices de services dans l'économie et 8 p. 100 de la valeur ajoutée par les industries de services de TIC en 1995 (voir la figure 1).

En 1995, l'industrie des services logiciels et informatiques a apporté une contribution de 6 milliards de dollars ou 1,1 p. 100, à la valeur totale de 542,5 milliards de dollars ajoutée à l'économie³. Les 6 milliards de dollars en question représentent aussi 1,7 p. 100 de la valeur ajoutée (356,1 milliards de dollars) par l'ensemble des industries productrices de services à

² Le PIB réel se mesure en dollars constants de 1986. Cela permet d'éliminer les effets de l'inflation.

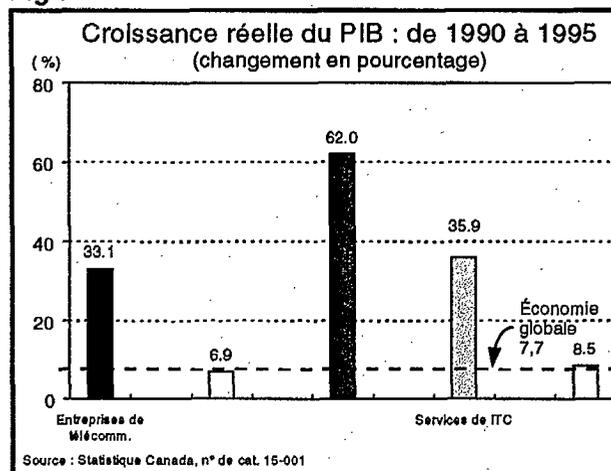
³ *Ibid.*

l'économie et 22,8 p. 100 de la valeur ajoutée (26,3 milliards de dollars) par les industries de services de TIC (voir la figure 1).

Au total, les industries de services de TIC ont contribué 4,9 p. 100 ou 26,3 milliards de dollars de la valeur totale ajoutée à l'économie et 7,4 p. 100 de la valeur ajoutée par l'ensemble des industries productrices de services à l'économie en 1995 (voir la figure 1).

À titre de comparaison, l'ensemble des industries productrices de biens de TIC (c.-à-d. les industries de l'électronique grand public, de l'équipement de communication et autres composantes électroniques, du matériel informatique et des instruments) ont contribué 2 p. 100, ou 11,3 milliards de dollars, de la valeur totale ajoutée à l'économie et 6,1 p. 100 de la valeur (186,4 milliards de dollars) ajoutée par l'ensemble des industries productrices de biens à l'économie⁴. Par conséquent, pour l'ensemble du secteur des TIC, qui se compose des industries productrices de services et de biens de TIC, il faut compter une contribution de 6,9 p. 100, ou 37,6 milliards de dollars, du total (542,5 milliards de dollars) de la valeur ajoutée dans l'ensemble de l'économie canadienne en 1995. Parmi les 37,6 milliards de dollars en question, 70 p. 100, ou 26,3 milliards de dollars, provenaient des industries de services de TIC, alors que 30 p. 100, ou 11,3 milliards de dollars, provenaient des industries productrices de biens de TIC en 1995.

Figure 2



La croissance dans l'industrie des services de télécommunications et dans l'ensemble des industries de services de TIC est demeurée toujours supérieure à la croissance globale de l'économie. La production, que mesure le PIB réel, dans les industries de services de TIC a augmenté de 35,9 p. 100 entre 1990 et 1995, alors que la croissance de la production pour l'ensemble de l'économie s'est chiffrée à 7,7 p. 100 durant le même laps de temps (voir la figure 2).

L'industrie des services logiciels et informatiques revendique le taux de croissance économique réel le plus élevé parmi les industries de services de TIC entre 1990 et 1995. Sa production a augmenté de 62 p. 100 : de 3,7 milliards de dollars en 1990, elle est passée à 6 milliards de dollars en 1995. Le PIB des entreprises de télécommunication a augmenté de 33,1 p. 100 durant le même laps de temps, c'est-à-dire qu'il est passé de 13,7 à 18,2 milliards de dollars. La production réelle de l'industrie de la radiodiffusion a augmenté de 6,9 p. 100

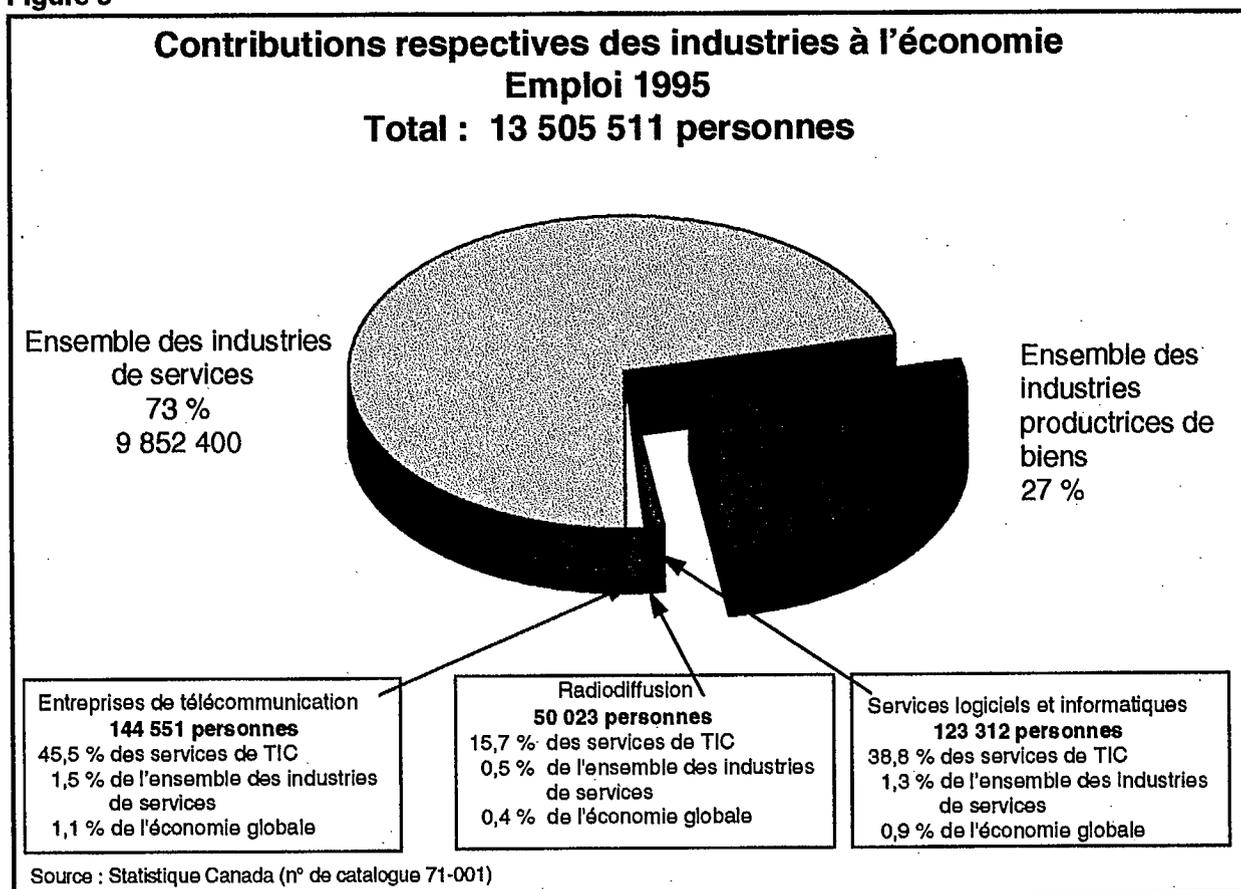
⁴ Pour obtenir des données plus circonstanciées sur les industries fabricant des biens de TIC, voir TIC Analyse statistique, 1990-1995, Industrie Canada, mai 1997.

durant cette période, passant de 2 milliards à 2,1 milliards de dollars (voir la figure 2 et les tableaux 5, 6 et 7).

1.2 Emploi⁵

En 1995, l'industrie des services de télécommunications a employé 144 551 personnes à temps plein, à temps partiel et à leur compte, ce qui représente 1,1 p. 100 de la population active occupée. Cela représente aussi 1,5 p. 100 de la population active occupée dans l'ensemble des industries productrices de services et 45,5 p. 100 de la population active occupée dans les industries de services de TIC (voir la figure 3).

Figure 3



⁵

Le travail à temps plein, à temps partiel et autonome est pris en considération ici.

Dans son ensemble, le secteur des TIC compte pour 415 217 (3,1 p. 100) de l'ensemble des emplois au Canada en 1995. Du total en question, 76,6 p. 100, ou 317 886, provenaient des industries de services de TIC et 23,4 p. 100 ou 97 331, des industries productrices de biens de TIC⁶.

L'effectif total des industries de services des TIC a augmenté de 18,7 p. 100 entre 1990 et 1995, rythme de croissance nettement supérieur à celui de la population active employée du Canada dans son ensemble (2,6 p. 100) (voir la figure 4 et le tableau 4).

De 1990 à 1995, un taux de croissance de l'emploi de 72,1 p. 100 dans l'industrie des services logiciels et informatiques s'est révélé nettement supérieur au taux de croissance de l'emploi parmi les entreprises de télécommunication (1,7 p. 100) (voir la figure 4). Ce taux de croissance relativement plus élevé a permis au nombre de personnes oeuvrant pour l'industrie des services logiciels et informatiques de dépasser le nombre de personnes oeuvrant pour les entreprises de télécommunication durant le deuxième trimestre de 1996 (voir la figure 5).

Figure 4

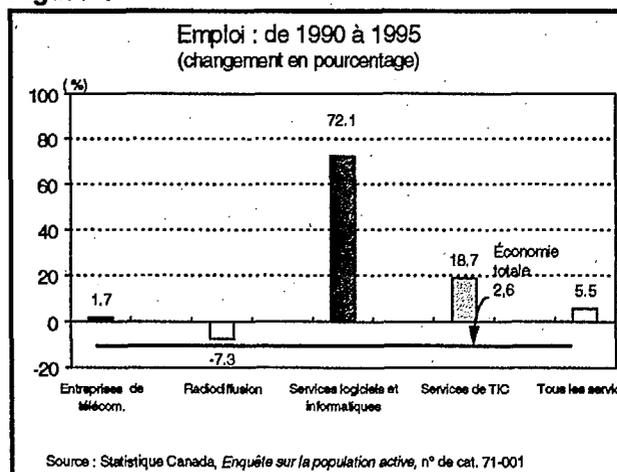
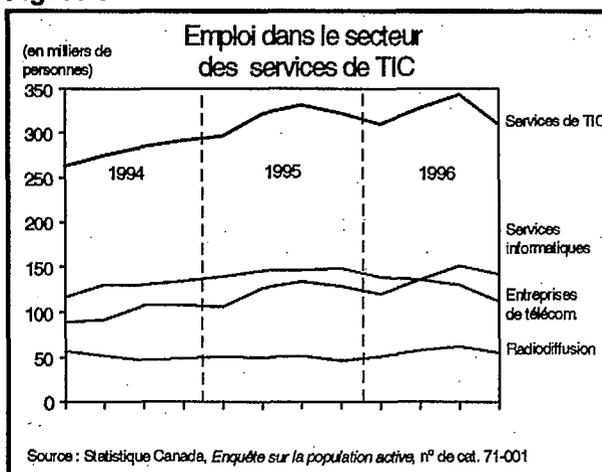


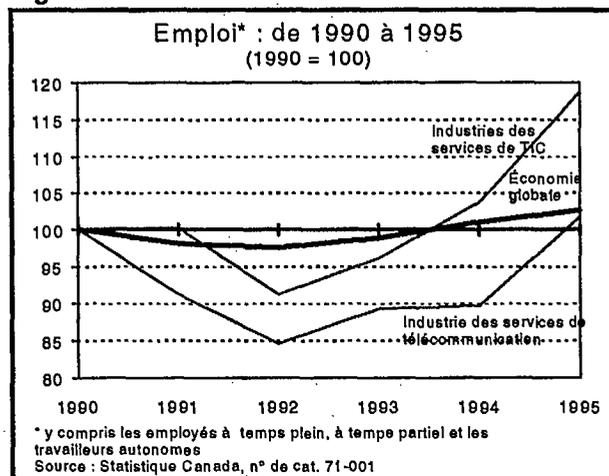
Figure 5



Même s'il y a eu une diminution marquée du nombre d'emplois dans les services de TIC, notamment une diminution de l'effectif des entreprises de télécommunication, durant le dernier trimestre de 1996, nous avons constaté une tendance générale à la hausse durant les douze trimestres menant au dernier trimestre de 1996 (voir la figure 5).

⁶ Pour déterminer l'effectif total des industries productrices de biens de TIC, Industrie Canada a estimé l'effectif pour 1995 à 97 331 d'après les données de l'Enquête annuelle sur les industries manufacturières, de Statistique Canada (n° de catalogue 31-201) qui ne prend en considération que les équivalents temps plein. L'Enquête sur la population active, de Statistique Canada (n° de catalogue 71-001, a servi à estimer les effectifs dans le secteur des services de TIC (317 886). Toutes les autres données dont il est question plus haut proviennent de Statistique Canada (n° de catalogue 71-001). Pour de plus amples renseignements, voir *TIC Analyse statistique, 1990-1995*, Industrie Canada, mai 1997.

Figure 6



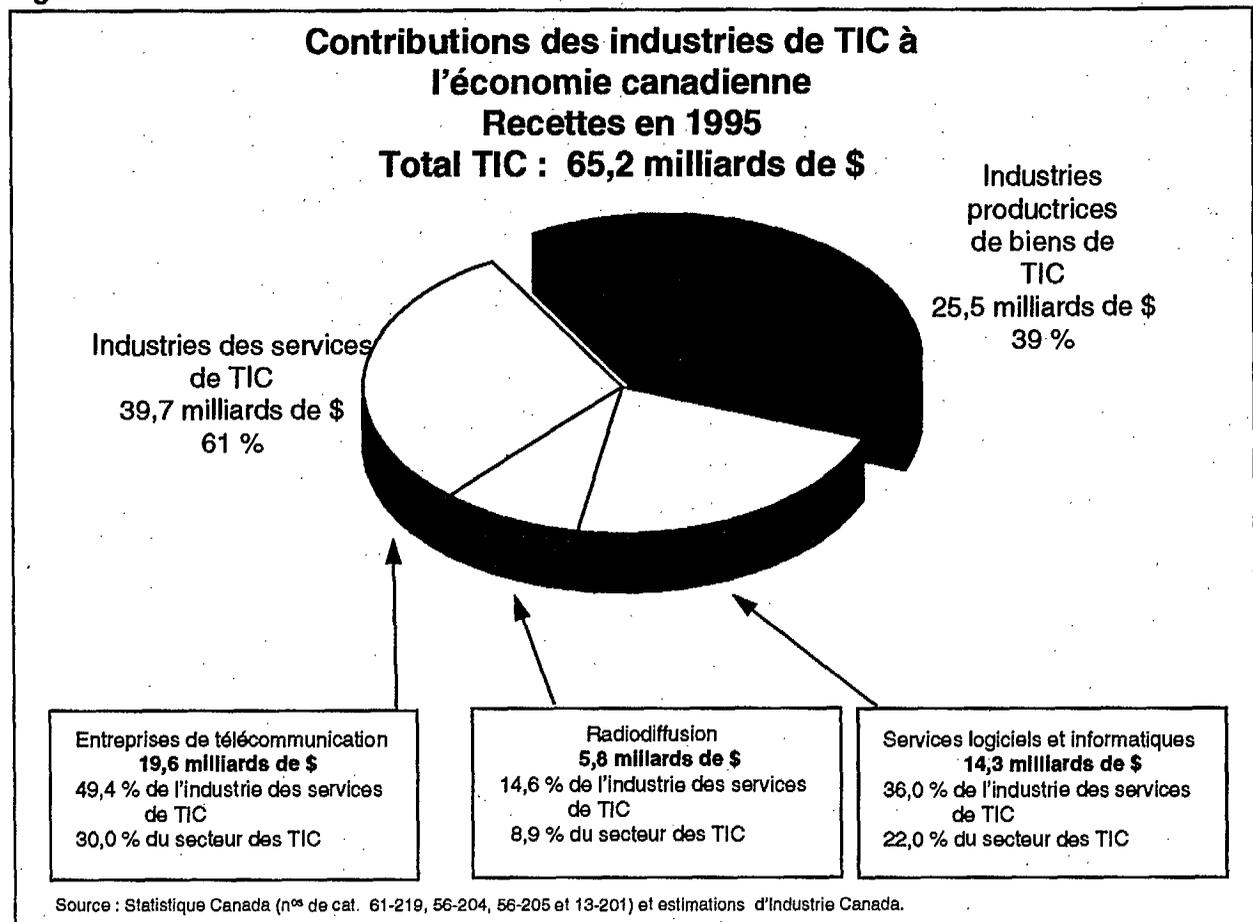
Par rapport à 1990, l'évolution de l'effectif dans les industries de services de TIC s'est fait le reflet de celle de l'économie dans son ensemble -- c'est-à-dire qu'elle a plafonné en 1992, puis a augmenté en 1993, en 1994 et en 1995. Néanmoins, par rapport à 1990, l'effectif des industries de services de TIC a connu des fluctuations plus importantes. Dans l'industrie des services de télécommunications, l'effectif a diminué de façon notable au début des années 1990. Après avoir atteint un point bas en 1992, il a commencé à grimper. En 1995, il n'était supérieur que de 1,7 p. 100 aux chiffres enregistrés pour 1990 (voir la figure 6). Sur un marché où la concurrence se fait de plus en plus féroce, les entreprises de télécommunication ont fait des efforts pour accroître leur productivité. Une des façons de procéder a consisté à réduire la taille de leur effectif. Toutefois, les nouveaux venus de l'industrie ont contribué à la croissance de l'emploi, surtout en 1994 et en 1995 (voir la figure 6).

1.3 Recettes

L'industrie des services de télécommunications a produit des recettes d'environ 19,6 milliards de dollars en 1995. Cela représente 49,4 p. 100 des 39,7 milliards de dollars en recettes d'exploitation parmi les industries de services de TIC et 30 p. 100 des 65,2 milliards de dollars en recettes d'exploitation pour l'ensemble des secteurs des TIC⁷.

⁷ Pour déterminer que les revenus d'exploitation de l'industrie des biens de TIC s'élevait à 25,5 milliards de dollars, nous avons pris les résultats de l'Enquête annuelle sur les industries manufacturières (Statistique Canada, n° de catalogue 13-201) et les estimations d'Industrie Canada. Les données concernant les industries de services logiciels et informatiques et l'industrie de services de télécommunication proviennent de Statistique Canada (n° de catalogue 61-219). Les estimations d'Industrie Canada ont aussi été utilisées dans le cas de services de télécommunication. Le calcul des recettes d'exploitation dans le secteur de la radiodiffusion a été fait d'après les données de Statistique Canada (n° de catalogue 56-204 et 56-205).

Figure 7



L'industrie de la radiodiffusion a obtenu des recettes d'exploitation de l'ordre de 5,8 milliards de dollars en 1995. L'industrie des services logiciels et informatiques, quant à elle, a recueilli 14,3 milliards de dollars à ce chapitre. Les expéditions totales (recettes) des industries productrices de biens de TIC combinées s'élèvent à 25,5 milliards de dollars. Dans son ensemble, le secteur des TIC a obtenu des recettes de 65,2 milliards de dollars, dont 61 p. 100, ou 39,7 milliards de dollars, venaient des industries de services de TIC, et 39 p. 100, ou 25,5 milliards de dollars, des industries productrices de biens de TIC.

Les 39,7 milliards de dollars en recettes enregistrés dans le cas des services de TIC en 1995 ont augmenté de 3,5 p. 100, de manière à atteindre 38,3 milliards de dollars en 1994, et de 42,7 p. 100 entre 1990 (27,8 milliards de dollars) et 1995 (voir la figure 8). La croissance des recettes dans le secteur des services de TIC (42,7 p. 100) s'est révélée supérieure à celle de l'économie canadienne dans son ensemble (16,5 p. 100) entre 1990 et 1995 (voir la figure 8). C'est l'industrie des services logiciels et informatiques qui revendique le taux de croissance le plus élevé durant cette période. Ses recettes ont augmenté de 72,4 p. 100, passant de 8,3 milliards de dollars en 1990 à 14,3 milliards de dollars en 1995.

Les recettes découlant des services de télécommunication ont augmenté de 30,2 p. 100 entre 1990 et 1995, taux de croissance presque deux fois supérieur à celui de l'économie dans son ensemble. Elles sont passées de 15 milliards de dollars en 1990 à 19,6 milliards de dollars en 1995 (voir les figures 8 et 9).

Figure 8

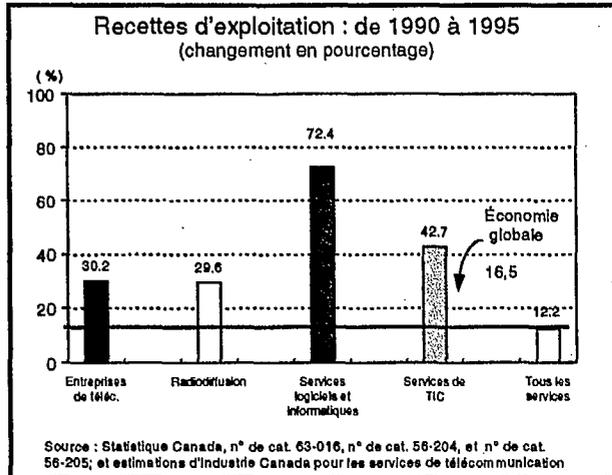
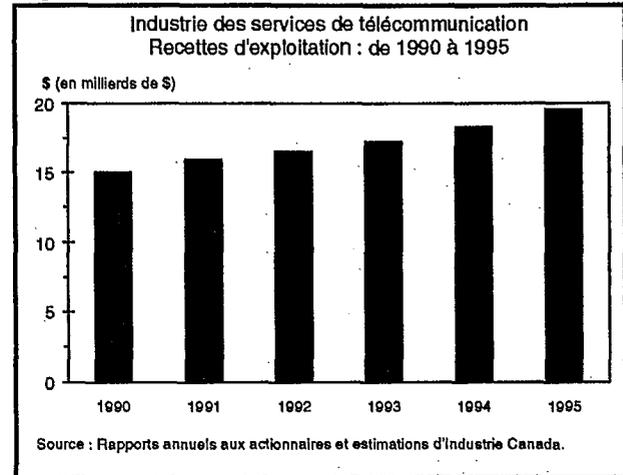
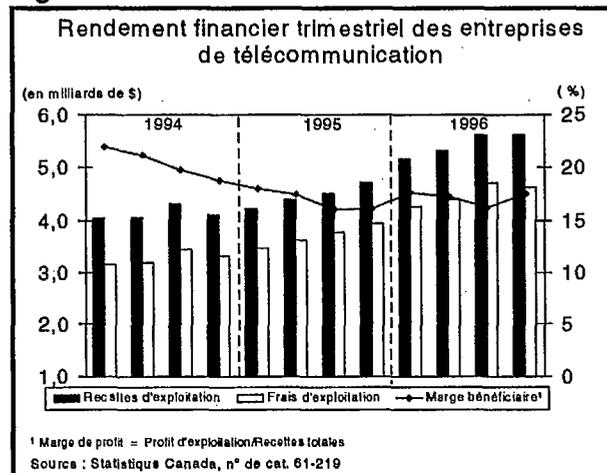


Figure 9



L'industrie des services logiciels et informatiques a présenté un rendement supérieur à celui de l'industrie des services de télécommunications, mais les deux industries ont connu une croissance supérieure à celle de l'économie dans son ensemble entre 1990 et 1995. La croissance dans le secteur de la radiodiffusion s'est faite plus modeste, tout en demeurant supérieure à la croissance de l'économie dans son ensemble (16,5 p. 100) et à la croissance de l'ensemble des industries productrices de services (12,2 p. 100) (voir la figure 8).

Figure 10



Les recettes d'exploitation des entreprises de télécommunication augmentent constamment depuis le premier trimestre de 1994. Toutefois, leurs dépenses d'exploitation augmentent à un rythme supérieur; de ce fait, la marge bénéficiaire globale de l'industrie a diminué (voir la figure 10 et le tableau 5).

1.4 Recherche et développement (R-D)

De 1990 à 1995, les dépenses estimatives en R-D de l'ensemble du secteur des TIC sont passées de 1,9 milliard à 2,9 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 49,1 p. 100. Ce sont les fabricants de matériel de télécommunication qui ont investi plus que tout autre dans la R-D. En 1990, ils revendiquaient 38,4 p. 100 (739 millions de dollars) des dépenses en R-D pour le secteur des TIC (1 923 millions de dollars). En 1995, leur part

s'élevait à 46,9 p. 100 (1 345 millions de dollars) sur un total de 2 868 millions de dollars. De même, les dépenses de R-D de l'industrie du matériel de télécommunication ont augmenté plus rapidement que celles de toutes les autres industries de TIC (sauf l'industrie des phonographes, des récepteurs radio et des postes de télévision) durant la même période. Les dépenses de R-D des fabricants de matériel de télécommunication ont augmenté de 82 p. 100 (voir le tableau 3).

Tableau 3

Dépenses de R-D du secteur des TIC¹ : 1990 à 1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990 - 1995	
							Variation annuelle moyenne (composée)	Variation au cours de la période
	(En millions de \$)						%	
• Services logiciels et Informatiques	262	231	280	313	353	467	12,3	78,4
• Télécommunications et radiodiffusion ²	139	147	173	252	253	236	11,2	70,0
Industries de services de TIC	401	378	453	565	606	703	11,9	75,5
• Phonographes, récepteurs de radio et de télévision	3	7	10	11	12	12	30,7	282,1
• Matériel de télécommunication	739	773	734	904	1 102	1 345	12,7	82,1
• Autre équipement de communication et électronique	374	374	409	422	447	385	0,6	2,9
• Pièces et composants électroniques	43	41	49	49	52	54	5,0	27,7
• Matériel informatique et périphériques électroniques	275	302	320	281	297	254	-1,6	-7,8
• Machines électroniques et autres machines de bureau et de magasin	24	27	25	28	30	32	5,8	32,3
• Instruments d'indication, d'enregistrement et de commande et autres instruments et produits connexes	65	63	67	70	78	83	5,0	27,7
Industries productrices de biens de TIC³	1 522	1 588	1 613	1 764	2 018	2 164	7,3	42,2
	(En millions de \$)						%	
Ensemble du secteur des TIC	1 923	1 966	2 066	2 329	2 625	2 868	8,3	49,1
R-D industrielle totale	5 244	5 438	5 844	6 548	7 018	7 410	7,2	41,3
R-D Industrielle du secteur des TIC par rapport à l'ensemble de la R-D Industrielle	36,7 %	36,2 %	35,4 %	35,6 %	37,4 %	38,7 %	-	-

1 Il s'agit des dépenses de R-D Intra-muros faites par les industries, ce qui englobe la R-D des organismes gouvernementaux et des établissements d'enseignement.

2 Cela englobe les entreprises de radiodiffusion et de télécommunication.

3 Pour obtenir des précisions, voir *TIC Analyse statistique 1990-1995*, Industrie Canada, mai 1997.

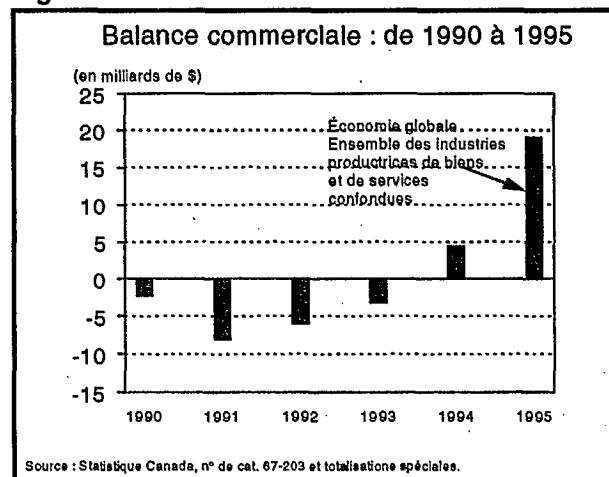
Comme les chiffres ont été arrondis, les totaux ne sont peut-être pas parfaitement exacts.

Source : Statistique Canada, totalisations spéciales pour Industrie Canada (février 1997); Statistique Canada, *bulletin de service*, n° de catalogue 88-001, vol. 20, n° 5.

1.5 Échanges commerciaux

De 1990 à 1995, la croissance des exportations dans l'ensemble de l'économie canadienne s'est révélée supérieure à la croissance de ses importations. Cela s'est traduit par une amélioration notable de la balance commerciale du Canada durant cette période. Elle est passée d'un déficit de 8 milliards de dollars en 1991 à un excédent de 19 milliards de dollars en 1995 (voir la figure 11).

Figure 11



Dans le secteur des TIC, la croissance des exportations s'est aussi révélée supérieure à celle des importations. Toutefois, la balance commerciale en ce qui touche les services de TIC et les industries manufacturières de TIC est demeurée déficitaire (voir les figures 12 et 13)⁸.

Figure 12

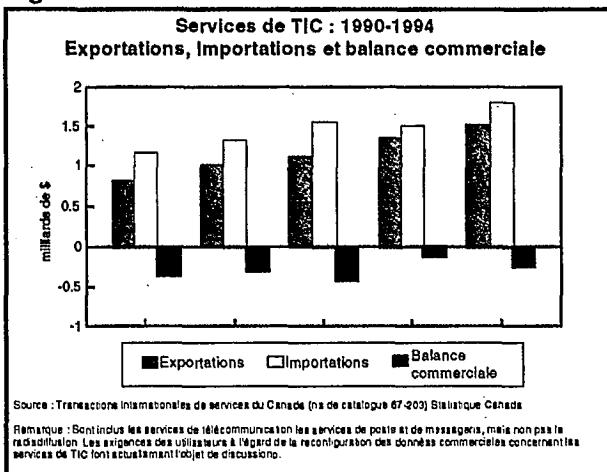
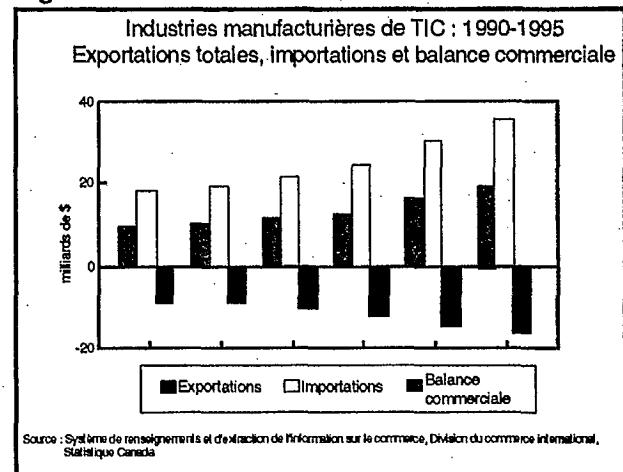


Figure 13



⁸ Malheureusement, les données publiquement accessibles concernant les échanges commerciaux dans l'ensemble du secteur des TIC demeurent insuffisantes. On s'efforce d'ailleurs d'améliorer ces données. C'est à partir des données dont nous disposons que nous avons établi les tendances dont il est question au présent rapport. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à *TIC Analyse statistique, 1990-1995*, Industrie Canada, mai 1997.

La majeure partie de l'activité commerciale dans le secteur des TIC est attribuable aux industries manufacturières. Pour l'ensemble du secteur manufacturier des TIC, le Canada présente un déficit persistant à la hausse. La plus grande partie de l'augmentation des importations de biens de TIC entre 1990 et 1995 provient des envois de pièces et composants électroniques, qui comptaient pour près de 70 p. 100 de l'ensemble⁹. Toutefois, depuis 1990, le Canada enregistre un excédent commercial important pour ce qui touche l'équipement de télécommunication.

Le tableau 4 résume le rendement économique et financier des industries de service de TIC du Canada, de l'ensemble des industries productrices de services et de l'économie canadienne dans son ensemble de 1990 à 1995.

⁹ *TIC Analyse statistique, 1990-1995, Industrie Canada, mai 1997.*

Tableau 4

**Industries de services de TIC :
Ensemble des industries productrices de services
et ensemble de l'économie : 1990 à 1995**

Données économiques et financières	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990 - 1995	
							Variation annuelle moyenne (composée)	Variation au cours de la période
Industries de services de TIC								
	<i>(En millions de \$ canadiens) ou en nombre de personnes</i>						%	
PIB (dollars de 1986)	19 355	20 467	21 322	22 317	24 296	26 306	6,3	35,9
Emploi ¹	267 790	268 311	244 201	257 481	277 588	317 886	3,5	18,7
Recettes d'exploitation estimations d'Industrie Canada	27 784	30 837	32 324	33 963	38 331	39 661	7,4	42,7
Dépenses de R-D	401	378	453	565	606	703	11,9	75,3
Exportations	807	1 022	1 130	1 361	1 525	n.d.	17,2*	89,0*
Importations	1 159	1 326	1 547	1 480	1 784	n.d.	11,4*	53,9*
Balance commerciale	-352	-304	-417	-119	-259	n.d.	-	-
<i>(pourcentage de l'ensemble de l'économie)</i>								
PIB	3,84 %	4,14 %	4,28 %	4,37 %	4,57 %	4,85 %	-	-
Emploi	2,03 %	2,08 %	1,90 %	1,98 %	2,09 %	2,35 %	-	-
Recettes d'exploitation	2,26 %	2,60 %	2,73 %	2,78 %	2,81 %	2,77 %	-	-
Ensemble des industries productrices de services et ensemble de l'économie								
	<i>(En millions de \$ canadiens) ou en nombre de personnes</i>							
PIB--Secteur des services (\$ de 1986)	328 113	327 361	331 419	338 565	349 158	358 072	1,6	8,5
PIB -- Ensemble de l'économie (\$ de 1986)	503 659	494 542	497 599	510 616	531 951	542 497	1,5	7,7
PIB -- Ensemble de l'économie (\$ courants)	669 467	676 477	690 122	712 855	750 053	776 299	3,0	16,0
Services exportés	23 361	24 615	25 788	28 118	31 519	36 504	9,3	56,2
Services importés	34 363	36 189	38 055	40 606	40 949	45 860	5,9	33,5
Balance commerciale : services	-11 002	-11 574	-12 267	-12 488	-9 430	-9 356	-	-
Biens et services exportés	168 916	164 848	181 190	209 369	250 877	290 325	11,4	71,9
Biens et services importés	171 222	172 806	187 256	212 534	246 454	271 291	9,6	58,4
Balance	-2 306	-7 958	-6 066	-3 165	-4 423	19 034	-	-
Emploi -- Secteur des services	9 335 700	9 334 000	9 385 300	9 567 000	9 746 400	9 852 400	1,1	5,5
Emploi -- Ensemble de l'économie	13 165 087	12 916 105	12 841 973	13 014 689	13 291 612	13 505 511	0,5	2,6
Population	27 791 000	28 120 000	28 542 000	28 941 000	29 248 000	29 413 000	1,1	5,8
Recettes d'exploitation -- Secteur des services	730 827	717 979	700 114	742 180	785 635	819 715	2,3	12,2
Recettes d'exploitation - ensemble de l'économie	1 229 127	1 184 042	1 183 894	1 222 217	1 361 701	1 431 769	3,1	16,5

*chiffres calculés pour la période allant de 1990 à 1994

1 Englobe le travail à temps plein, à temps partiel et autonome (Enquête sur la population active)

Source : Statistique Canada et Industrie Canada

Le tableau 5 résume le rendement économique et financier de l'industrie des services de télécommunications du Canada et sa contribution à l'économie dans son ensemble entre 1990 et 1995.

Tableau 5

Données économiques et financières	Industries des services de télécommunications : 1990 à 1995						1990-1995	
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Variation annuelle moyenne (composée)	Variation au cours de la période
<i>(En millions de \$ canadiens) ou en nombre de personnes</i>								
PIB (dollars de 1986)	13 663	14 248	14 687	15 361	16 753	18 188	5,9	33,1
Emploi ¹	142 157	129 621	120 217	126 910	127 529	144 551	0,3	1,7
Recettes d'exploitation (estimations d'Industrie Canada)	15 010	15 927	16 535	17 214	18 331	19 550	5,4	30,2
Bénéfices d'exploitation (estimations d'Industrie Canada)	3 532	3 898	3 947	3 660	4 041	3 810	1,5	7,9
Recettes d'exploitation (Statistique Canada)	12 264	13 712	14 278	15 877	16 502	17 818	7,8	45,3
Bénéfices d'exploitation (Statistique Canada)	2 946	3 429	3 549	3 277	3 360	3 004	0,4	2
<i>(pourcentage de l'ensemble de l'économie)</i>								
PIB	2,71 %	2,88 %	3,14 %	3,01 %	3,15 %	3,35 %	-	-
Emploi ¹	1,08 %	1,00 %	0,94 %	0,98 %	0,96 %	1,07 %	-	-
Recettes d'exploitation (Industrie Canada)	1,22 %	1,35 %	1,40 %	1,41 %	1,35 %	1,37 %	-	-
Bénéfices d'exploitation (Industrie Canada)	5,31 %	7,69 %	9,05 %	6,60 %	5,05 %	4,00 %	-	-
<i>(bénéfices d'exploitation en tant que pourcentage des recettes d'exploitation)</i>								
Marge d'exploitation (estimations d'Industrie Canada)	23,5 %	24,5 %	23,9 %	21,3 %	22,0 %	19,5 %	-	-
Marge d'exploitation (Statistique Canada)	24,0 %	25,0 %	24,9 %	20,6 %	20,4 %	16,9 %	-	-

1 Englobe le travail à temps plein, à temps partiel et autonome (Enquête sur la population active)

Source Statistique Canada, n° de catalogue 61-219, données relatives à l'emploi, n° de catalogue 71-001; PIB : n° de catalogue 15-001. Les estimations d'Industrie Canada ont été appliquées aux données financières tel que décrit plus bas.

Les données financières se trouvant dans le tableau 5 (plus haut) englobe les estimations d'Industrie Canada quant aux recettes de l'industrie aussi bien que les données de Statistique Canada concernant les entreprises (bénéfices et recettes d'exploitation). Les données de Statistique Canada concernant les entreprises ne touchent pas les sociétés d'Etat comme SaskTel, MTS et les entreprises ayant des recettes de moins de 25 millions de dollars. Une enquête-échantillon sert à déterminer quels sont les fournisseurs de services dont les recettes se situent entre 25 millions et 100 millions de dollars. Industrie Canada a estimé les bénéfices et recettes d'exploitation pour rajuster les chiffres en fonction des données manquantes sur l'industrie (omissions dans les banques de données des entreprises).

Le tableau 6 résume le rendement économique et financier de l'industrie de la radiodiffusion du Canada et sa contribution à l'économie dans son ensemble entre 1995.

Tableau 6

Industrie de la radiodiffusion – radio, télévision et câblodistribution : 1990 à 1995

Données économiques et financières	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990-1995	
							Variation annuelle moyenne (composée)	Variation au cours de la période
	<i>(En millions de \$ canadiens) ou en nombre de personnes)</i>							%
PIB (dollars de 1986)	1 999	2 104	2 076	2 026	2 057	2 137	1,3	6,9
Emploi ¹	53 973	48 675	51 960	51 550	51 003	50 023	-1,5	-7,3
Recettes d'exploitation	4 459	4 644	4 957	5 144	5 416	5 777	5,3	29,6
Bénéfices d'exploitation	287	220	458	361	509	596	15,7	107,7
	<i>(pourcentage de l'ensemble de l'économie)</i>							
PIB	0,40 %	0,43 %	0,42 %	0,40 %	0,39 %	0,39 %	–	–
Emploi ¹	0,41 %	0,38 %	0,40 %	0,40 %	0,38 %	0,37 %	–	–
Recettes d'exploitation	0,36 %	0,39 %	0,42 %	0,42 %	0,40 %	0,40 %	–	–
Bénéfices d'exploitation	0,43 %	0,43 %	1,05 %	0,65 %	0,64 %	0,63 %	–	–
	<i>(bénéfices d'exploitation en tant que pourcentage des recettes d'exploitation)</i>							
Marge d'exploitation	6,4 %	4,7 %	9,2 %	7,0 %	9,4 %	10,3 %	–	–

¹ Englobe le travail autonome (Enquête sur la population active)

Source : Statistique Canada, n° de catalogue 56-204 et 56-295; données relatives à l'emploi, n° de catalogue 71-001; données concernant le PIB, n° de catalogue 15-001.

Le tableau 7 résume le rendement économique et financier de l'industrie des services logiciels et informatiques du Canada et sa contribution à l'économie dans son ensemble entre 1990 et 1995.

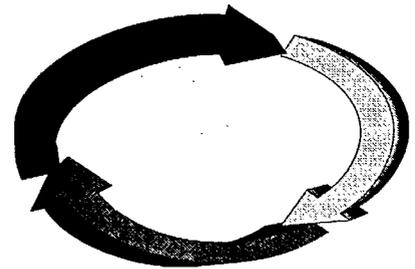
Tableau 7

Industrie des services logiciels et informatiques : 1990 à 1995

Données économiques et financières	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1990-1995	
							Variation annuelle moyenne (composée)	Variation au cours de la période
	<i>(En millions de \$ canadiens) ou en nombre de personnes)</i>							%
PIB (dollars de 1986)	3 693	4 115	4 559	4 930	5 486	5 981	10,1	62,0
Emploi ¹	71 660	90 015	72 024	79 021	99 056	123 312	11,5	72,1
Recettes d'exploitation	8 315	10 266	10 832	11 605	14 583	14 334	11,5	72,4
Bénéfices d'exploitation	752	78	408	302	771	628	-3,5	-16,5
	<i>(pourcentage de l'ensemble de l'économie)</i>							
PIB	0,73 %	0,83 %	0,92 %	0,96 %	1,01 %	1,08 %	–	–
Emploi ¹	0,54 %	0,70 %	0,56 %	0,61 %	0,75 %	0,91 %	–	–
Recettes d'exploitation	0,68 %	0,87 %	0,91 %	0,95 %	1,07 %	1,00 %	–	–
Bénéfices d'exploitation	1,13 %	0,15 %	0,94 %	0,54 %	0,96 %	0,66 %	–	–
	<i>(bénéfices d'exploitation en tant que pourcentage des recettes d'exploitation)</i>							
Marge d'exploitation	9,0 %	0,8 %	3,8 %	2,6 %	5,3 %	4,4 %	–	–

¹ Englobe le travail autonome (Enquête sur la population active)

Source : Statistique Canada, n° de catalogue 61-219; données relatives à l'emploi, n° de catalogue 71-001; données concernant le PIB, n° de catalogue 15-001.



Section 2

Segments du marché des services
de télécommunications

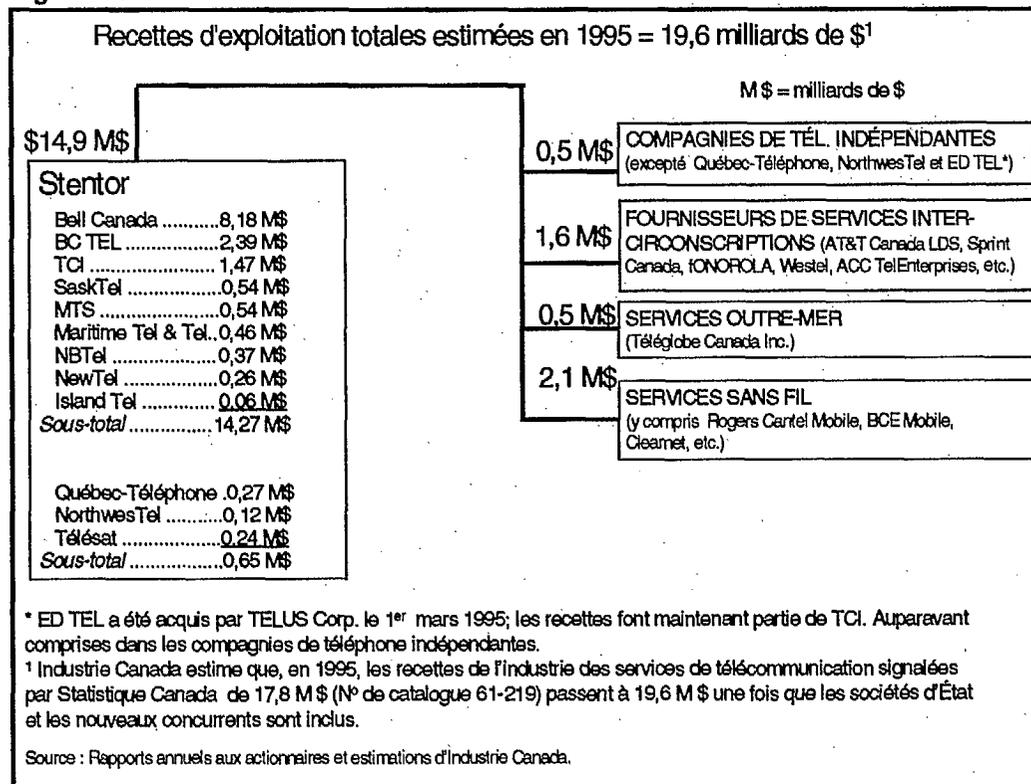
Section 2 Segments du marché des services de télécommunications

Le nombre d'entreprises dans l'industrie des services de télécommunications a évolué et continue d'évoluer en raison des changements technologiques rapides et des modifications de la réglementation qui ont transformé de façon spectaculaire la composition de l'industrie comme on le connaît en 1996. Les données qui suivent fournissent un profil des principaux intervenants, de la taille du marché et de la croissance des segments de marché des services de télécommunication pour les années 1990 à 1995 et, dans certains cas, pour l'année 1996. Les données sont fondées sur les revenus annuels d'exploitation des entreprises de télécommunication. La présente section fournit également des estimations des revenus au chapitre des appels locaux et interurbains des compagnies de téléphone membres de l'alliance Stentor. Enfin, on fournit la ventilation de la taille de tout le marché des interurbains et des parts détenues par les principaux participants suivie d'une estimation de l'importance des segments du marché de l'industrie canadienne des services de télécommunication qui sont concurrentiel et non-concurrentiel.

Étant donné la décision récente du CRTC d'admettre la concurrence dans le domaine des services téléphoniques locaux de base (voir la section 5), il sera de plus en plus important de surveiller l'évolution des parts de marché dans le secteur des services de télécommunication locaux et interurbains ainsi que le nombre fluctuant de compagnies qui participent à chacun de ces marchés. (L'annexe A fournit une liste plus détaillée des compagnies et des entreprises de télécommunication mères au Canada, en date de mai 1997.)

2.1 Principaux participants et taille du marché

Figure 14

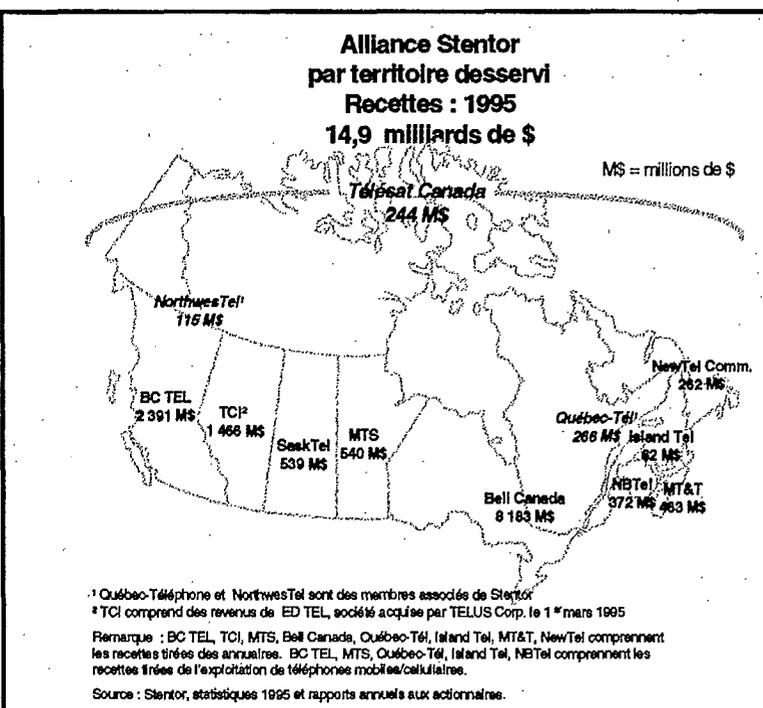


Les neuf principales compagnies de téléphone régionales du Canada (Bell Canada, BC Tel, TELUS, SaskTel, Manitoba Telecom Services, Maritime Tel & Tel, NBTel, NewTel Communications Inc. et Island Tel) sont toutes membres de l'alliance connue sous le nom de Stentor. En 1995, les compagnies membres de Stentor ont produit des revenus de l'ordre de 14,3 milliards de dollars en services de télécommunication. Bell Canada, la plus grande compagnie de téléphone du Canada, a produit 57 p. 100 de ces revenus. Les trois membres associés de Stentor (Québec-Tél, NorthwesTel, et Télésat Canada) ont produit 650 millions de dollars additionnels en 1995. Ensemble, les compagnies membres et les compagnies membres associées de Stentor ont déclaré des revenus d'un peu plus de 14,9 milliards de dollars en 1995. Ce montant représente 76 p. 100 des 19,6 milliards de dollars de revenus prévus pour l'industrie des services de télécommunications en 1995. Des données préliminaires pour 1996 indiquent que le groupe Stentor avait des revenus d'environ 16 milliards de dollars cette année-là. Une importante acquisition en 1995 : TELUS Corp., la société mère de TELUS Communications Inc. (TCI) (auparavant AGT Limited) a acquis ED TEL, compagnie de téléphone indépendante, auparavant propriété de la ville d'Edmonton.

Figure 15

Les neuf compagnies de téléphone membres de Stentor à part entière et les deux compagnies membres associées (Québec-Tél et NorthwesTel) offrent leurs services dans leur province respective. Elles sont soumises à la réglementation fédérale, à l'exception de SaskTel, exemptée de la *Loi sur les télécommunications* jusqu'à une date qui sera fixée par décret après octobre 1998. Télésat Canada, qui fournit des services de satellite nationaux, est également membre de l'alliance Stentor.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web de Stentor : <http://www.stentor.ca>



En 1995, on comptait environ 50 compagnies de téléphone indépendantes, dont neuf étaient détenues par des municipalités; le reste appartenait à des intérêts privés¹⁰. Les compagnies de téléphone membres de Stentor et les compagnies de téléphone indépendantes offrent des services d'interurbain, des services téléphoniques locaux de base et d'autres services de télécommunication. Depuis 1994, toutes les compagnies de téléphone indépendantes sont assujetties à la réglementation fédérale. Si l'on exclu Québec-Téléphone et NorthwesTel, les compagnies de téléphone indépendantes ont touché des revenus estimatifs de l'ordre de 500 millions de dollars en 1995. Toutefois, la taille de ces compagnies individuelles varie.

10

Pour obtenir la liste complète des compagnies, veuillez consulter le site Web du CRTC (<http://www.crtc.gc.ca>) et l'annexe A du présent rapport.

La plupart des compagnies de téléphone indépendantes offrent leurs services en Ontario et au Québec, à l'exception de NorthwesTel, qui offre des services dans les Territoires du Nord-Ouest, au Yukon et dans le nord de la Colombie-Britannique, et de Prince Rupert Telephone, à Prince Rupert (Colombie-Britannique). (Vous trouverez la liste complète des compagnies à l'annexe A.)

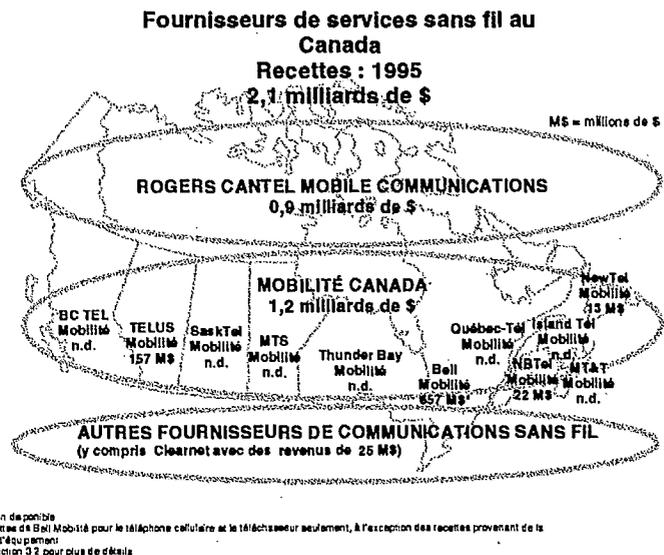
Les compagnies membres de l'alliance Stentor ainsi que les compagnies de téléphone indépendantes sont en concurrence avec toute une gamme de fournisseurs de services de télécommunication, y compris les fournisseurs de services intercirconscriptions. La catégorie des fournisseurs de services intercirconscription comprend les entreprises dotées d'installations de services de télécommunication comme AT&T Long Distance Services Company («AT&T LDS»), Call-Net Enterprises (société mère de Sprint Canada), et FONOROLA Inc., ainsi que plus de 400 revendeurs enregistrés auprès du CRTC et qui fournissent des services de télécommunication sans détenir des installations de transport de télécommunication. De plus en plus, les compagnies de téléphone se trouvent en concurrence avec les fournisseurs de communications sans fil, notamment Rogers Cantel Mobile Inc., Microcell Communications Inc. et Clearnet Communications Inc.

Figure 16

Rogers Cantel Mobile Communications Inc. et Mobilité Canada sont les principaux fournisseurs de services de télécommunication sans fil au Canada. Il existe également des centaines de petits fournisseurs associés à la distribution de services de télécommunication sans fil. En 1995, on estimait que ces fournisseurs de services contribuaient en tout pour 2,1 milliards de dollars ou 10,7 p. 100 des revenus totaux de l'industrie des services de télécommunications. Parmi les services offerts par ces entreprises, on note : la téléphonie cellulaire, les téléchasseurs, la transmission de données et les services interurbains (intercirconscriptions).

Rogers Cantel, titulaire d'une licence qui lui permet d'offrir des services dans toutes les provinces, est une filiale de la société de portefeuille en communications et en radiodiffusion Rogers Communications Inc.

Mobilité Canada est une association de compagnies régionales affiliées aux compagnies de Stentor, mais qui fournissent des services de télécommunication sans fil. Chaque membre est soumis à des restrictions : il ne peut fournir des services de radiotéléphonie cellulaire que sur le territoire exploité par la compagnie de téléphone à laquelle il est associé.



BCE Mobilité et Rogers Cantel ont connu une croissance constante de leur nombre d'abonnés des services cellulaires entre 1991 et 1996. La clientèle d'abonnés de chacune des compagnies de téléchasseurs a également augmenté, mais pas à un rythme aussi rapide au cours de la même période (figure 17).

Figure 17

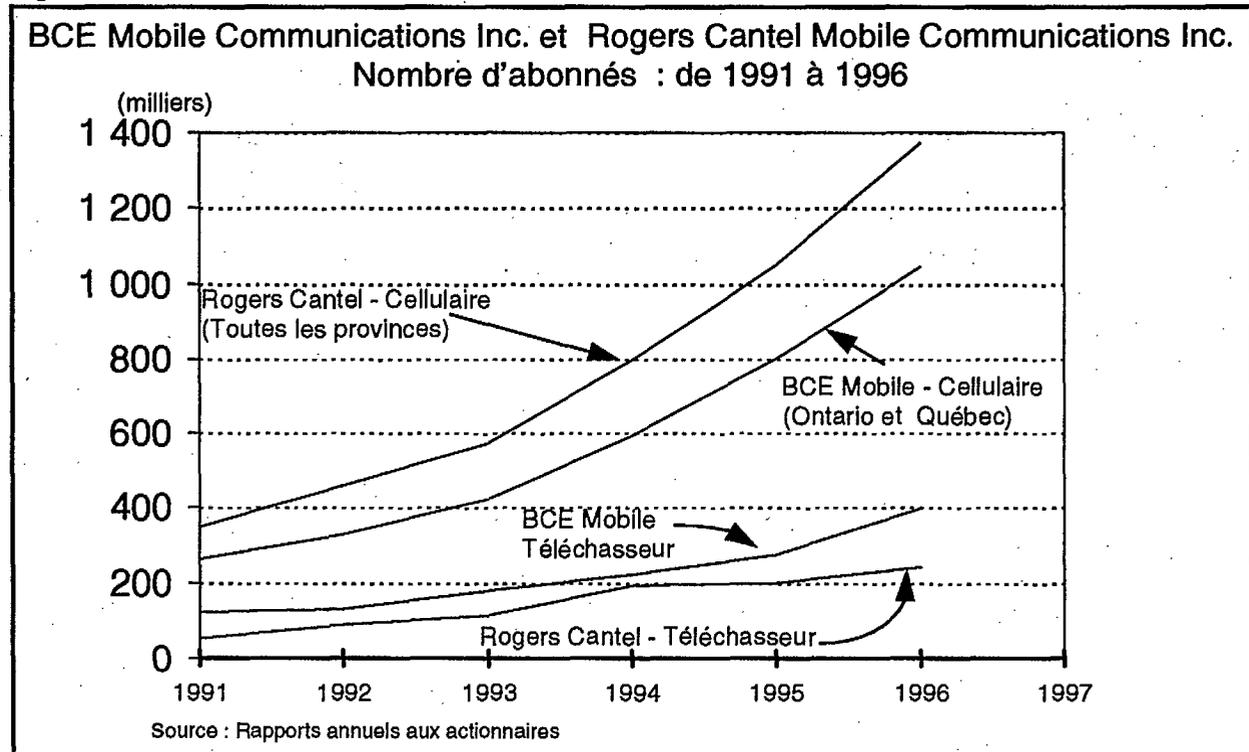
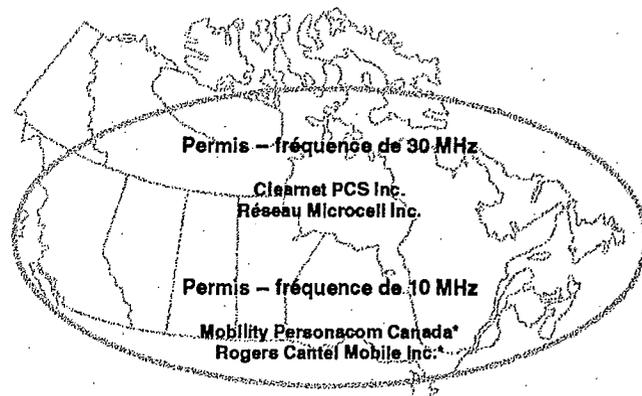


Figure 18

Les Services de communication personnelle (SCP) constituent un type relativement nouveau de services sans fil au Canada. Les données ne sont pas encore disponibles pour ce segment de l'industrie des télécommunications. Une analyse des aspects politiques et réglementaires des SCP est fournie séparément, avec de plus amples renseignements, sur le site Web d'Industrie Canada.

**Entreprises de services de communication
personnelle - Canada**



Rogers Cantel et Mobility Personacom n'ont pas le droit de déployer leur réseau de SCP avant d'avoir fourni à Microcell ou à Clearnet PCS les privilèges d'interconnexion ou de revente analogique.

2.2 Croissance des segments du marché

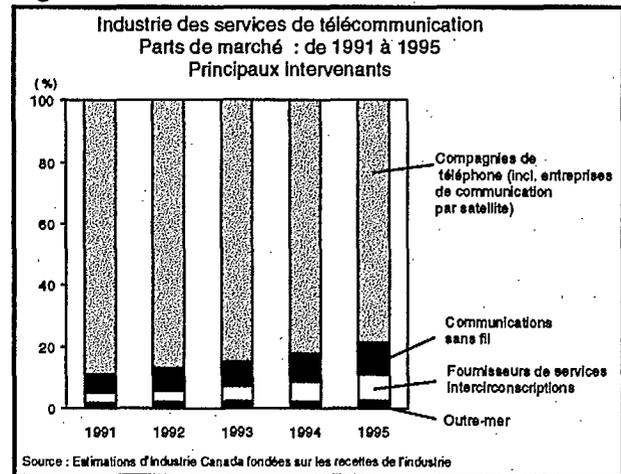
Le pourcentage de la hausse des recettes (2 p. 100) entre 1990 et 1995, pour les compagnies de téléphone (y compris Télésat Canada) était de beaucoup inférieur au pourcentage de la hausse de revenus qu'ont connue les autres segments de l'industrie des services de télécommunications. La majeure partie de la récente hausse qu'a connue cette industrie provenait des fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange. Leurs revenus ont augmenté selon un taux annuel de croissance composé de 33,3 p. 100 entre 1991 et 1995. Les revenus des fournisseurs de télécommunication sans fil ont également augmenté assez rapidement entre 1990 et 1995. Les revenus provenant de ce segment du marché ont augmenté selon un taux de croissance annuel composé de 18,8 p. 100 entre 1990 et 1995 (tableau 8).

Tableau 8

Principaux participants dans l'industrie des services de télécommunications	Revenus estimés -- 1990 à 1995								
	Revenus estimés						1990-1995		Prévisions
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Var. ann. moyennes (composée)	Var. pour la période	1996
	<i>(en millions de \$)</i>						<i>(%)</i>		<i>(en millions de \$)</i>
Fournisseurs de services filaires									
Compagnies de téléphone (y compris Télésat Canada) ¹	13 894	14 176	14 383	14 629	15 091	15 370	2,0	10,6	16 139
Fournisseurs de services intercirconscriptions ²	n.d.	526	590	852	1 149	1 616	33,3*	169,6*	2 182
Fournisseur de services outre-mer (Télélobe Canada)	234	280	316	374	413	478	15,4	104,3	550
Télécommunication sans fil ³	882	945	1 246	1 359	1 678	2 086	18,8	136,6	2 811
Industrie des services de télécommunication	15 010	15 927	16 535	17 214	18 331	19 550	5,4	30,3	21 682
	<i>Croissance par rapport à l'année précédente (%)</i>								
Fournisseurs de services filaires									
Compagnies de téléphone (y compris Télésat Canada) ¹	5,51	2,03	1,46	1,71	3,16	1,85	n.d.	n.d.	5
Fournisseurs de services intercirconscriptions ²	n.d.	n.d.	12,17	44,41	34,86	40,64	n.d.	n.d.	35
Fournisseur de services outre-mer (Télélobe Canada)	-1,68	19,66	12,86	18,35	10,43	15,74	n.d.	n.d.	15
Télécommunication sans fil	95,90	7,18	31,92	9,04	23,45	24,33	n.d.	n.d.	35
Industrie des services de télécommunication	8,32	6,11	3,82	4,10	6,49	6,65	n.d.	n.d.	11
<p>¹ Les compagnies de téléphone comprennent tous les membres de Stentor, toutes les autres compagnies de téléphone indépendantes et Télésat Canada.</p> <p>² Les fournisseurs de services intercirconscriptions comprennent les revendeurs de services de télécommunication et les entreprises dotées d'installations.</p> <p>³ Industrie Canada estime que l'industrie canadienne de télécommunication sans fil a enregistré des revenus de l'ordre de 2,1 milliards de dollars en 1995. La différence de 200 millions de dollars entre les estimations d'Industrie Canada et les résultats de l'enquête de Statistique Canada peut provenir du fait que plusieurs compagnies de téléphone de Stentor n'ont pas déclaré leurs revenus des services cellulaires à part de leurs revenus provenant du filaire. Par conséquent, ces revenus ont été intégrés dans les estimations d'Industrie Canada comme portion des revenus provenant du service filaire pour ces compagnies.</p> <p>* Taux annuel de croissance composé et variations pour la période de quatre ans (1991-1995).</p> <p>Industrie Canada estime que les revenus de 1990 à 1995 dans le secteur de l'industrie des services de télécommunications, déclarés par Statistique Canada (n° de cat. 61-219), augmentent si l'on inclut les sociétés d'État et les nouveaux fournisseurs.</p> <p>Source : Rapports annuels aux actionnaires et estimations d'Industrie Canada</p>									

De manière générale, la part du marché détenue par les compagnies de téléphone -- fondée sur les revenus totaux de l'industrie des services de télécommunications -- a diminué, passant de 89,0 p. 100 en 1991 à 78,6 p. 100 en 1995, soit une diminution de 11,7 p. 100 pour cette période. La part des revenus de l'industrie attribuable aux fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange a plus que doublé entre 1991 et 1995. Alors qu'elle était de 3,3 p. 100 en 1991, en 1993, leur part de marché était estimée à 5,0 p. 100, en 1994 elle avait augmenté à 6,3 p. 100, et en 1995 elle avait augmenté à 8,3 p. 100 (tableau 8 et figure 19).

Figure 19



Les services de communications sans fil ont également augmenté de manière significative. Leur part de marché, qui était de 5,9 p. 100 en 1991, a augmenté à 10,7 p. 100 en 1995. La part de marché restante dans la présente analyse peut être attribuable au fournisseur de services outre-mer : sa part des revenus a augmenté, passant de 1,8 p. 100 à 2,5 p. 100 (tableau 8 et figure 19).

Figure 20

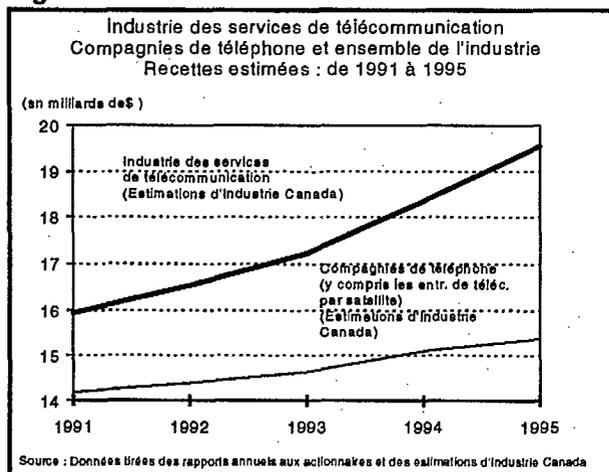
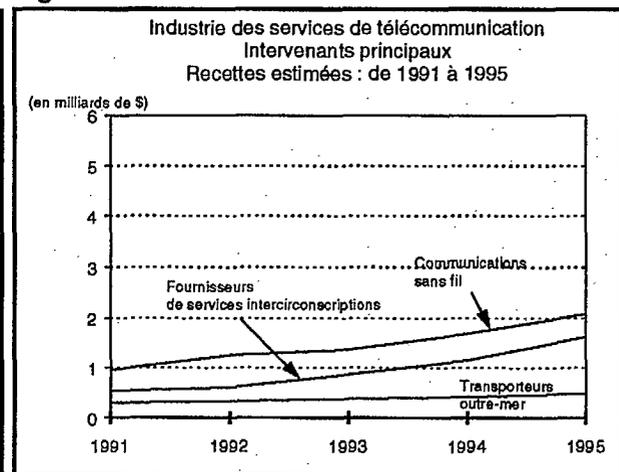


Figure 21



Même si la part du marché des compagnies de téléphone a diminué, les revenus continuent d'augmenter pour l'ensemble de l'industrie des services de télécommunications. Entre 1990 et 1995, les revenus provenant de l'industrie des services de télécommunications ont augmenté de 30,3 p. 100, soit un taux de croissance annuel composé de 5,4 p. 100 (tableau 8 et figure 20).

2.3 Segments du marché des appels locaux et interurbains

Quelques compagnies de téléphone fournissent régulièrement une ventilation de leurs revenus provenant des appels locaux et interurbains (intercirconscriptions). Dans le cas d'autres compagnies, ce fractionnement doit être estimé. Ci-dessous, le tableau 9 indique un sommaire des revenus provenant des appels locaux et interurbains (intercirconscriptions) pour les compagnies de téléphone membres de l'alliance Stentor et une ventilation plus détaillée pour Bell Canada. De manière générale, entre 1984 et 1995, les revenus ont augmenté dans le secteur des services d'appels locaux et interurbains; le rapport entre les revenus provenant des appels locaux et interurbains varie selon les compagnies.

Tableau 9

Compagnies membres de Stentor Services de télécommunication filaires locaux et interurbains Revenus estimatifs de 1984 à 1996 (en milliards de \$)								
Année	Estimations pour l'alliance Stentor (voir les notes)				Bell Canada			
	Revenus globaux	Services locaux	Inter-urbains	Divers	Revenus globaux	Services locaux	Inter-urbains	Divers
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
1984	9,0	3,5	4,8	0,7	5,3	2,2	2,6	0,5
1985	9,7	3,6	5,3	0,8	5,8	2,3	2,9	0,6
1986	10,4	3,7	5,7	1,0	6,3	2,3	3,2	0,8
1987	10,7	3,8	5,9	1,0	6,4	2,4	3,2	0,8
1988	11,4	4,5	5,7	1,2	6,6	2,5	3,3	0,8
1989	12,4	4,4	6,6	1,4	7,3	2,7	3,6	1,0
1990	12,3	4,0	6,4	1,9	8,7	2,4	3,8	2,5
1991	13,5	4,6	6,9	2,0	8,7	2,6	3,7	2,4
1992	13,7	4,9	6,8	2,0	7,8	2,7	3,7	1,4
1993	14,1	5,3	6,6	2,2	8,0	3,0	3,5	1,5
1994	14,4	5,9	6,2	2,3	8,1	3,3	3,3	1,5
1995	14,9	6,6	5,8	2,5	8,2	3,5	3,0	1,7
1996	16,1	7,5	5,7	2,9	8,7	4,0	3,0	1,7

Note :

1) La méthode de collecte et de répartition des données entre les trois catégories diffère selon les compagnies et, par conséquent, les données devraient être vues comme étant des prévisions. De la même manière, contrairement à ce qui se fait aux États-Unis, les coûts et les revenus ne sont pas pleinement répartis. Des portions des revenus divers peuvent être attribuées aux services d'appels locaux et interurbains, ce qui viendrait accroître la taille des deux segments du marché.

Source : Stentor, rapports annuels aux actionnaires et estimations d'Industrie Canada.

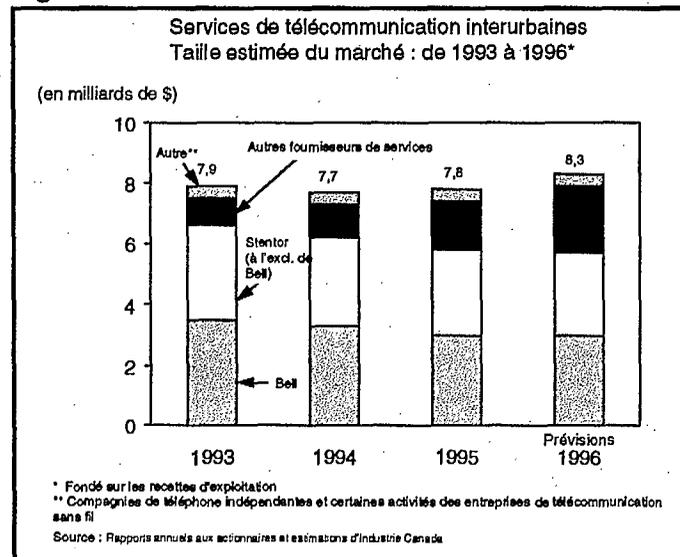
Les revenus locaux estimés des compagnies de téléphone membres de Stentor ont augmenté de 3,5 milliards de dollars en 1984 à 6,6 milliards de dollars en 1995. Des données de 1996 laissent supposer que les revenus de Stentor provenant des services locaux étaient de 7,5 milliards de dollars (tableau 9).

Les revenus totaux provenant du service des appels interurbains (intercirconscriptions) fournis par les compagnies membres de l'alliance Stentor ont augmenté de 4,8 milliards de dollars en 1984 à 5,8 milliards de dollars en 1995. Après 1992, au moment où la concurrence est entrée

en jeu dans le secteur des services publics de téléphonie vocale interurbaine, on note un déclin au chapitre des revenus des interurbains : de 6,6 milliards de dollars qu'ils étaient en 1993, ils sont passés à 5,8 milliards de dollars en 1995. Dans l'ensemble, la taille du marché canadien des interurbains a augmenté, mais seulement au cours des quelques dernières années : de 7,9 milliards de dollars selon des estimations pour 1993, à 8,3 milliards de dollars selon des prévisions pour 1996 (figure 22).

En 1992, la concurrence et la revente étaient permises dans le secteur des services publics de télécommunication vocale interurbaine, un sous-ensemble du segment du marché des interurbains. Les services téléphoniques publics interurbains concernaient alors les services interurbains à communications tarifées et le service interurbain planifié (WATS), un service interurbain à tarif dégressif utilisé par la clientèle commerciale. Depuis, ces services ont évolué. En effet, le service WATS est maintenant remplacé par d'autres services commerciaux qui offrent des remises quantitatives. En outre, un certain nombre de services interurbains à rabais sont offerts aux abonnés résidentiels¹¹. Des nouveaux services intégrés de transmission interurbaine de la voix et de données et des services à valeur ajoutée continuent d'être offerts par les compagnies de téléphone assujetties à la réglementation, les fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange et les fournisseurs de services de télécommunication sans fil.

Figure 22



Une part importante des revenus d'exploitation de Bell Canada provient des services de téléphonie Interurbaine (tableau 9). Toutefois, en ce qui touche les appels interurbains, la part du marché de Bell Canada a diminué depuis 1993 (figure 23). La part du marché de l'interurbain varie selon la compagnie, et certaines comptent davantage sur les revenus provenant d'autres services qu'elles offrent.

Veillez noter que le tableau 9 indique une importante hausse des revenus dans la colonne «divers», dont certains peuvent être attribués au marché de l'interurbain, mais qui ne sont pas compris dans la figure 22.

¹¹ À des fins de réglementation, les données sur les segments de marché relatifs aux services publics d'interurbain sont encore suivies par l'organisme de réglementation grâce à l'information transmise par les compagnies téléphoniques réglementées de Stentor, à l'exclusion de SaskTel. Cela revêt une certaine importance puisque les paiements de contribution faits par les autres fournisseurs de services sont fondés sur ces données.

Une autre façon de mesurer le marché de l'interurbain (intercirconscriptions) consiste à relever le volume des minutes d'interurbain. En ce moment, les données complètes relatives aux minutes d'interurbain ne sont pas accessibles au public. Toutefois, en raison du marché relativement stable que laissent supposer les revenus provenant de l'interurbain (figure 22), on a constitué le tableau suivant afin de fournir une autre mesure de ce marché. Les données sous-estiment le marché pour plusieurs raisons : 1) les données concernent uniquement le nombre de minutes commutées, d'arrivée et de raccordement admissible aux paiements de contribution, fondées sur l'information soumise aux instances annuelles du CRTC sur la contribution, et tiennent compte d'un retour proportionnel du nombre de minutes provenant des États-Unis et d'outre-mer; 2) elles excluent le volume des communications interurbaines cellulaires, des lignes d'accès direct et des lignes privées; 3) de plus, les données incluent seulement les revendeurs dont la part du marché excède 0,5 p. 100. **Aucune corrélation ne peut être établie entre les revenus indiqués aux figures 22 et 23 et les minutes indiquées au tableau 10.**

Néanmoins, les données témoignent du fait que, de 1993 à 1996, le nombre de minutes d'interurbain admissible aux paiements de contribution est passé de 42 532 millions à 49 433 millions, ce qui représente une augmentation de 16,2 p. 100 à partir du moment où les entreprises concurrentes dotées d'installations sont apparues sur le marché.

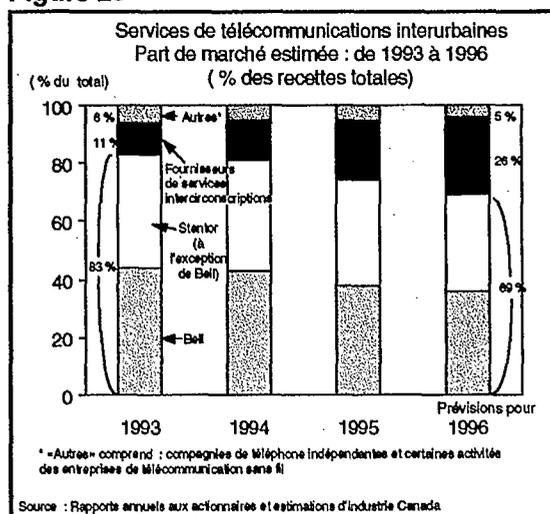
Tableau 10

Nombre de minutes d'interurbain admissible aux paiements de contribution de 1993 à 1996 (Nombre de minutes d'arrivée et de raccordement – en millions)				
Années	1993	1994	1995	1996
Minutes	42 532	45 107	49 275	49 433

Source : Information présentée par les parties dans le cadre des instances annuelles du CRTC sur la contribution.

La part de marché des compagnies de téléphone membres de Stentor au chapitre des services interurbains a diminué de 83 p. 100 (6,6 milliards de dollars) en 1993 à une part estimée de 69 p. 100 (5,7 milliards de dollars) en 1996. Partant, les fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange se sont approprié environ 11 p. 100 des revenus en 1993, et leur part de marché s'est accrue pour atteindre 26 p. 100 selon les prévisions de 1996. Toutefois, les parts de marché varient à travers le pays; et certaines des compagnies de téléphone titulaires ont conservé des parts de marché plus grandes que d'autres.

Figure 23

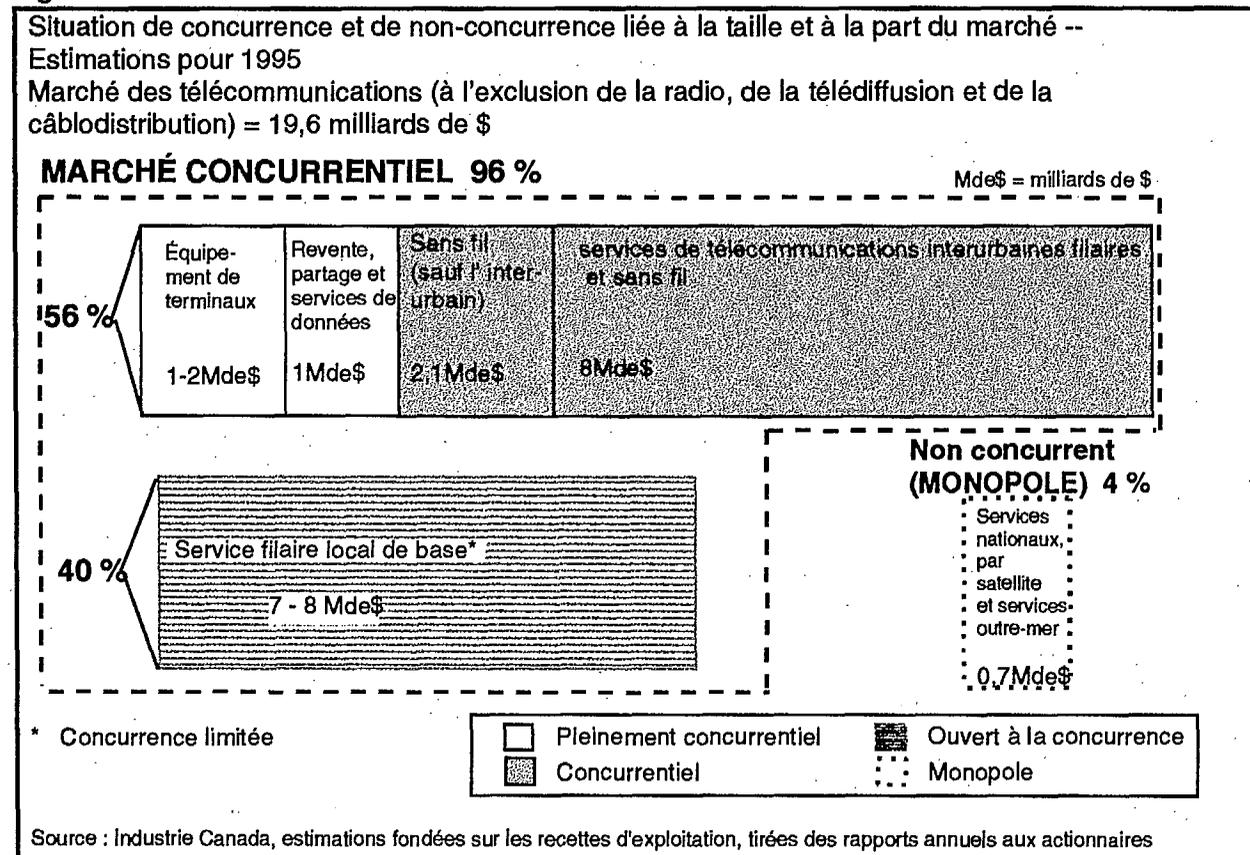


2.4 Segments du marché concurrentiel et non concurrentiel

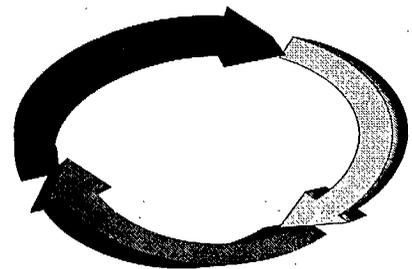
Une autre façon de mesurer la taille et la part du segment de tout le marché local est d'exclure les revenus des services offerts sur un base concurrentielle. La taille du marché local de base ainsi limité diminuerait considérablement, car les revenus provenant de la location ou de la vente de téléphones filaires ou sans fil, d'autre équipement terminal et de services optionnels seraient exclus. De plus, les revenus d'interurbains filaires et sans fil devraient également être exclus.

En se servant de cette méthode, on a estimé que le marché de base des services téléphoniques filaires était d'environ 8 milliards de dollars ou 40 p. 100 du segment du marché soumis à la concurrence; les 56 p. 100 restants en 1995 étaient répartis selon les données qui apparaissent à la figure 24.

Figure 24



Quatre-vingt-seize pour cent du marché des télécommunications, y compris les services locaux de base de téléphonie filaire, sont actuellement ouverts à une forme quelconque de concurrence. Les seules exceptions touchent les services de télécommunication fournis par les entreprises de services outre-mer dotées d'installations (ce qui exclu le trafic Canada - États-Unis) et les entreprises de services nationaux de transmission par satellite fixe dotés d'installations qui comptent pour 4 % de ce total (figure 26). Ces deux services sont actuellement offerts dans le cadre d'un monopole; toutefois, la revente de services d'acheminement de trafic outre-mer et de services de transmission par satellite est permise à titre concurrentiel. Conformément à l'entente de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) du 15 février 1997 portant sur le commerce des services de télécommunication de base, le gouvernement canadien s'est engagé à mettre fin au monopole de Téléglobe le 1^{er} octobre 1998 et à celui de Télésat le 1^{er} mars 2000.



Section 3

**Sociétés mères dans le domaine des télécommunications
filaire et sans fil**

Section 3 Sociétés mères dans le domaine des télécommunications filaires et sans fil

3.0 Analyse des sociétés mères

Bon nombre d'entreprises de télécommunication du Canada sont des filiales de sociétés mères plus importantes.

Tableau 11

Sociétés mères choisies	Fournisseurs de services de télécommunication filaires Recettes : 1990 à 1996									
	Année se terminant le 31 décembre							1990-1996		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Variation en % annuelle moyenne (composée)	Variation pour la période	
	(en millions de \$)							(%)		
Alliance Stentor*										
BCE Inc.	18 373	19 884	19 572	19 827	21 670	24 624	28 167	7,4	53,3	
BC Telecom Inc.	1 853	1 936	2 037	2 210	2 295	2 325	2 517	5,2	35,9	
TELUS Corp.	1 189	1 227	1 187	1 262	1 360	1 664	1 914	8,3	61,0	
SaskTel	574	568	621	620	626	647	697	3,3	21,3	
MT&T Company Limited	494	527	543	545	547	564	595	3,2	20,5	
Manitoba Telecom Services Inc. (MTS)	542	533	527	539	531	540	589	1,4	8,7	
Bruncoor Inc.	350	367	362	368	386	405	447	4,2	27,9	
NewTel Enterprises Ltd.	264	276	285	295	295	315	324	3,5	22,8	
Fournisseurs de services intercirconscriptions**										
AT&T Canada services interurbains (actions non cotées en bourse)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
Call-Net Entreprises Ltd. (Sprint Canada)	n.d.	69	83	134	176	457	719	n.d.	n.d.	
IONOROLA Inc.	n.d.	24	43	60	108	209	276	n.d.	n.d.	
ACC TelEnterprises Ltd.	n.d.	20	54	82	96	120	n.d.	n.d.	n.d.	
Cam-Net Communications Network Inc.***	3	5	19	48	51	46	23	40,0	652,8	
Autres sociétés mères	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	
Outre-mer										
Télélobe Inc.****	404	376	438	544	643	719	758	11,1	87,6	
	Augmentation par rapport à la période précédente (%)									
Alliance Stentor*										
BCE Inc.	10,1	8,2	(1,6)	1,3	9,3	13,6	14,4	-	-	
BC Telecom Inc.	9,6	4,5	5,2	8,5	3,9	1,3	8,3	-	-	
TELUS Corp.	1,5	3,2	(3,2)	6,3	7,7	22,3	1,0	-	-	
SaskTel	3,8	(1,1)	9,3	(0,2)	1,1	3,3	7,7	-	-	
MT&T Company Limited	8,9	6,8	3,0	0,3	0,3	3,3	5,4	-	-	
Manitoba Telecom Services Inc.	4,8	(1,7)	(1,0)	2,1	(1,5)	1,8	9,0	-	-	
Bruncoor Inc.	7,8	5,1	(1,4)	1,7	4,7	5,0	10,4	-	-	
NewTel Enterprises Ltd.	5,7	4,7	3,1	3,7	0,0	6,8	2,7	-	-	
Fournisseurs de services intercirconscriptions**										
AT&T Canada services interurbains (actions non cotées en bourse)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-	-	-	
Call-Net Entreprises Ltd. (Sprint Canada)	n.d.	n.d.	20,5	61,7	31,6	159,5	55,9	-	-	
IONOROLA Inc.	n.d.	n.d.	75,7	39,7	79,7	93,7	32,0	-	-	
ACC TelEnterprises Ltd.	n.d.	n.d.	168,0	52,2	15,8	25,6	-	-	-	
Cam-Net Communications Network Inc.****	234,7	55,5	311,8	149,8	6,4	(9,3)	-	-	-	
Autres sociétés mères	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-	-	-	
Outre-mer										
Télélobe Inc.	9,0	-6,9	16,5	24,1	18,2	11,9	5,4	-	-	

* Téléstat Canada figure au tableau 12.

**Comprend les revendeurs

*** Exercice prenant fin le 29 février

**** Les données concernant la société mère de Télélobe ne devraient pas être confondues avec les recettes de Télélobe Canada Inc.

Source : Rapports annuels aux actionnaires, données compilées par Industrie Canada

Tableau 12

Sociétés mères choisies	Fournisseurs de services de télécommunication sans fil Recettes : 1990 à 1996								
	Année se terminant le 31 décembre							1990-1996	
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Variation en % annuelle moyenne (composée)	Variation pour la période
	(en millions de \$)							(%)	
BCE Mobile Communications Inc.	324	361	433	497	617	781	926	19,1	185,7
Rogers Cantel Mobile Communications Inc.	411	398	517	606	750	900	1 103	17,9	168,4
Télécommunications Microcell Inc.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-	-
Cleamet Comm. Inc.*	n.d.	n.d.	12	12	18	32	39	-	-
Gientel Inc.	132	24	21	20	26	40	61	(12,0)	(53,6)
Téléstat Canada	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-	-
	Augmentation par rapport à la période précédente (%)								
BCE Mobile Communications Inc.	37,8	11,3	20,2	14,7	24,0	26,7	18,5	-	-
Rogers Cantel Mobile Communications Inc.	n.d.	(3,2)	29,9	17,2	23,8	20,0	22,5	-	-
Télécommunications Microcell Inc.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-	-	-
Cleamet Comm. Inc.*	n.d.	n.d.	n.d.	3,1	46,6	78,6	21,9	-	-
Gientel Inc.	n.d.	(81,5)	(11,6)	(4,7)	25,8	55,0	52,5	-	-
Téléstat Canada	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Source : Rapports annuels aux actionnaires, données compilées par Industrie Canada

Aux tableaux 11 et 12, on dresse la liste des sociétés mères des entreprises de télécommunications filaires et sans fil; on présente aussi les recettes d'exploitation correspondantes. Une liste plus détaillée figure à l'annexe A.

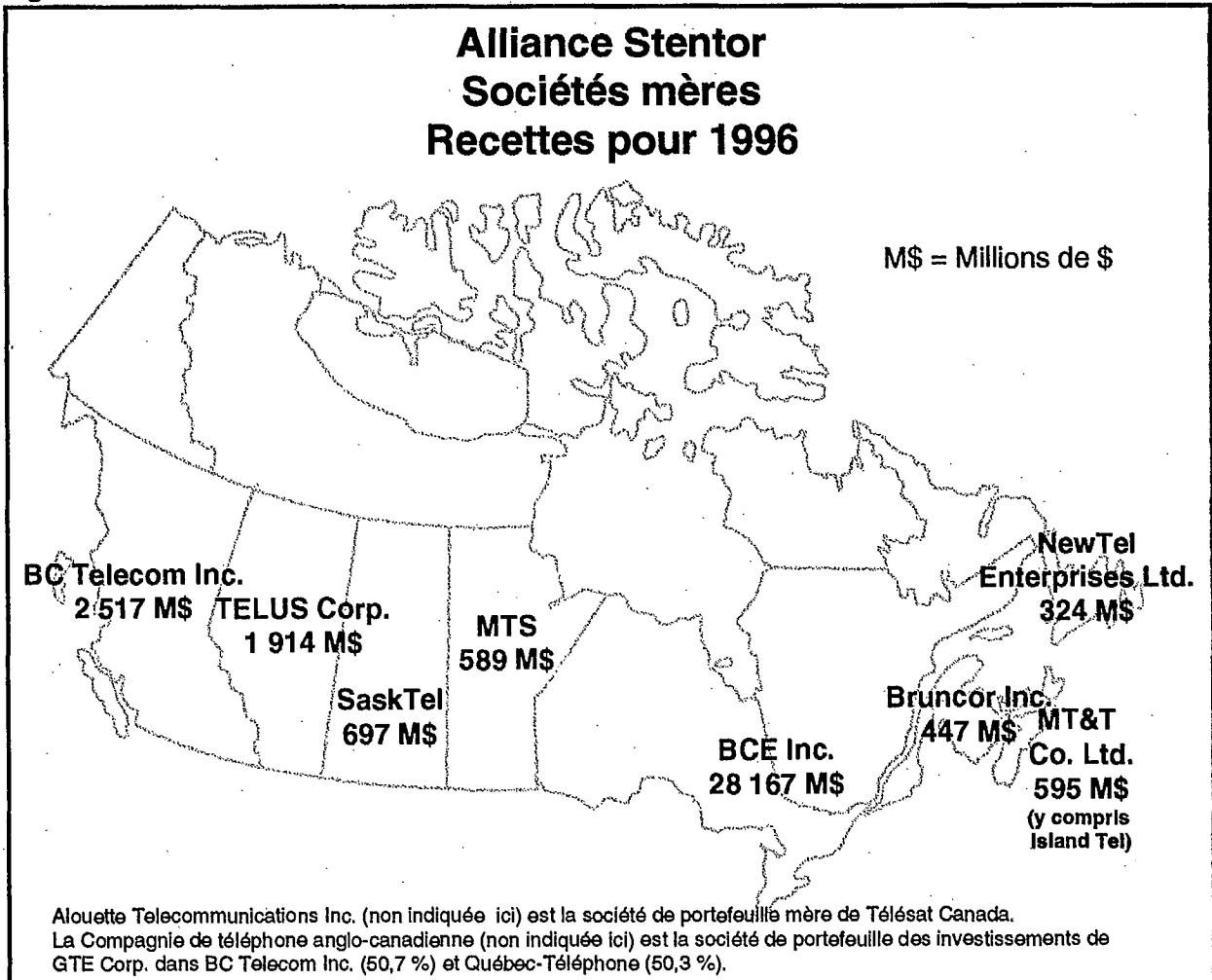
La présente section du rapport donne d'abord un aperçu de 14 sociétés mères choisies dans le secteur des télécommunications, regroupées de la façon suivante : l'alliance Stentor, les fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange (y compris les revendeurs), et le fournisseur de services de télécommunication filaires outre-mer, Téléglobe Canada. Deuxièmement, il donne un aperçu de six sociétés mères choisies dans le domaine des télécommunications sans fil.

3.1 Sociétés mères dans le secteur des communications filaires

A. Sociétés mères de l'alliance Stentor

Dès janvier 1996, toutes les importantes compagnies de téléphone membres de l'alliance Stentor étaient devenues des filiales de sociétés de portefeuille mères plus importantes.

Figure 25



A.1 BCE Inc.

BCE Inc. (Comprend des données sur BCE Mobile Inc.)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	782 M\$	24 624 M\$	38 861 M\$	2 804 M\$	121 000
1996	1 152 M\$	28 167 M\$	41 261 M\$	3 128 M\$	121 000
Variation en pourcentage 1995-1996	47 %	14 %	6 %	12 %	0 %

BCE Inc. est la plus importante société de portefeuille du domaine des télécommunications au Canada. Bell Canada, plus importante compagnie de téléphone au Canada, est une filiale en propriété exclusive de BCE Inc. Parmi les autres filiales principales de BCE Inc., citons BCE Mobile Communications Inc. (BCE Mobile), Bell Canada International Inc. (BCI), Northern Telecom (Nortel) Ltd. (plus important fabricant de matériel de télécommunications au Canada) et Télé-Direct (Publications) Inc. BCE détient également une participation importante dans quelques autres sociétés de portefeuille canadiennes du domaine des télécommunications : à titre d'exemple, il détient une participation de 55,6 p.100 dans NewTel Enterprises Ltd., de 45 p. 100 dans Bruncor Inc., de 35,5 p. 100 dans MT&T Company Ltd., de 24,3 p. 100 dans Téléglobe Inc., et de 58,7 p. 100 dans Télésat Canada. En 1996, BCE Inc. détenait également une participation de 39,5 p. 100 dans ExpressVu Inc.; le 15 avril 1996, le CRTC a autorisé BCE Inc. à faire passer à 70,7 p. 100 sa participation dans ExpressVu.

En 1995, BCI possédait 20 p. 100 de Mercury Communications Ltd. (deuxième opérateur des télécommunications en importance du Royaume-Uni) et 42,2 % de Bell Cablemedia Plc (un des plus importants opérateurs de télécommunications et de télévision par câble du Royaume-Uni). Au début de 1996, ces pourcentages avaient toutefois été réduits à 15 p. 100 et à 32,5 p. 100 respectivement. À l'automne 1996, des transactions additionnelles visant ces sociétés de portefeuille ont toutefois débuté.

En octobre 1996, BCI, Cable & Wireless Plc et NYNEX Corp. (une des plus importantes sociétés régionales en exploitation de Bell aux États-Unis) ont conclu une entente relative à leurs sociétés de portefeuille. En vertu de l'entente, Mercury et Bell Cablemedia Plc seraient fusionnées, et l'acquisition de Vidéotron Holdings Plc viendrait augmenter la taille de la nouvelle entité. En vertu de l'entente britannique, les opérations de NYNEX CableComms Group au Royaume-Uni ont également été intégrées. Il en résulte, au Royaume-Uni, une société de portefeuille nouvellement formée appelée Cable & Wireless Communications Plc (CWC). Un certain nombre d'autres transactions ont dû être effectuées. Si on tient pour acquis que toutes les transactions seront menées à bien, le capital-actions dilué de CWC se répartira comme suit : 14,2 p. 100 des actions appartiendront à BCI, 52,6 p. 100, à Cable & Wireless, 18,5 p. 100, à NYNEX Corp. et le reste, à des actionnaires publics.

En mars 1996, BCI, qui supervise les opérations internationales de BCE, a vendu la participation de 25 p. 100 qu'elle détenait dans CLEAR Communications Ltd. de la Nouvelle-Zélande.

En mai 1997, le CRTC a autorisé Bell Canada à réaliser des essais de mise en marché sous le régime de la *Loi sur la radiodiffusion*, relativement à des demandes de licences autorisant l'exploitation d'entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR). Les essais viseront chacun 3 500 abonnés individuels au maximum (Décision Radiodiffusion CRTC 97-192).

En 1996, BCE Inc. a eu des recettes mondiales de 28,2 milliards de dollars, a réalisé un profit net de tout juste un peu moins de 1,2 milliard de dollars et employait 121 000 personnes. Ses actifs totaux sont évalués à 41,3 milliards de dollars, et ses dépenses d'immobilisations, cette année-là, ont totalisé 3,1 milliards de dollars.

A.2 Compagnie de téléphone anglo-canadienne

Compagnie de téléphone anglo-canadienne	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	136 M\$	2 596 M\$	5 243 M\$	656 M\$	15 900
1996	143 M\$	2 798 M\$	5 498 M\$	656 M\$	14 350
Variation en pourcentage 1995-1996	5 %	8 %	5 %	0 %	(10 %)

La Compagnie de téléphone anglo-canadienne, deuxième société de portefeuille en importance dans le secteur des télécommunications au Canada, a eu, en 1995, des recettes de 2,6 milliards de dollars. Par l'entremise de la Compagnie, GTE Corp. de Stamford, au Connecticut, détient 50,7 p. 100 de BC Telecom Inc., société mère de la deuxième compagnie de téléphone en importance du Canada, BC TEL, et 50,3 p. 100 de Québec-Téléphone.

A.2.1 BC Telecom Inc.

BC Telecom Inc.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	244 M\$	2 325 M\$	4 588 M\$	588 M\$	13 851
1996	238 M\$	2 517 M\$	4 758 M\$	583 M\$	12 356
Variation en pourcentage 1995-1996	(3 %)	8 %	4 %	(1 %)	(11 %)

Comme quelques autres compagnies de téléphone du Canada, BC Telecom Inc. a commencé à faire des incursions dans le secteur de la distribution de programmation vidéo. En décembre 1995, BC Tel Systems Support, filiale de BC Telecom Inc., a acquis une participation de 20 p. 100 dans Pacific Place Cable Ltd. (MultiActive Communications Inc. détient une participation de 80 p. 100). En juin 1996, Pacific Place Cable Ltd. s'est vu délivrer une licence de radiodiffusion l'autorisant à assurer des services de télévision par câble aux condominiums construits sur l'ancien site de l'Exposition universelle de 1986.

En 1996, BC Telecom a eu des recettes totales de 2,5 milliards de dollars, a réalisé un profit net de 238 millions de dollars et employait 12 356 personnes à temps plein. On évalue à 4,8 milliards de dollars ses actifs totaux, et, cette année-là, ses dépenses d'immobilisations ont totalisé 583 millions de dollars.

A.2.2 Québec-Téléphone

Québec-Téléphone	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	31 M\$	266 M\$	507 M\$	70 M\$	1 677
1996	31 M\$	277 M\$	525 M\$	66 M\$	1 651
Variation en pourcentage 1995-1996	0 %	4 %	4 %	(6 %)	(2 %)

Québec-Téléphone, membre associé de Stentor assure des services de télécommunication aux municipalités qui entourent la ville de Québec, à la Gaspésie, au Québec et le long de la rive nord du Bas Saint-Laurent et du golfe du Saint-Laurent. Québec-Téléphone possède également deux filiales à propriété exclusive : Québec-Téléphone International et Québec-Téléphone Communications Inc. Québec-Téléphone International assure des services d'experts-conseils en gestion et en technologie à des entreprises de télécommunication de l'extérieur du Canada. Québec-Téléphone Communications Inc. supervise les services d'accès à Internet de la société de même que d'autres secteurs d'activités non réglementés, par exemple la vente et l'entretien d'équipements terminaux.

En 1996, Québec-Téléphone a enregistré un revenu net de 31 millions de dollars, grâce à des recettes de 277 millions de dollars. En 1996, la valeur comptable de ses actifs s'établissait à 525 millions de dollars, et ses dépenses d'exploitation, à 66 millions de dollars. L'entreprise employait 1 651 personnes.

A.3 TELUS Corporation

TELUS Corp.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	191 M\$	1 664 M\$	4 572 M\$	463 M\$	9 225
1996	243 M\$	1 914 M\$	4 404 M\$	486 M\$	9 539
Variation en pourcentage 1995-1996	27 %	15 %	4 %	5 %	3 %

TELUS Corporation, anciennement Alberta Government Telephone (AGT), a été privatisée par le gouvernement provincial de l'Alberta en 1990. En mars 1995, TELUS Corporation a fait l'acquisition d'ED Tel, compagnie de téléphone municipale assurant des services de télécommunication filaires et sans fil à la ville d'Edmonton.

TELUS Corporation est la société mère de la compagnie de téléphone de l'Alberta, TELUS Communications Inc. (TCI). Parmi ses autres filiales, citons TELUS Communications (Edmonton), qui détient les actifs de l'ancienne société ED Tel, TELUS Mobility, TELUS Advertising Services (publication d'annuaires), Canadian Mobility Products (qui assure des services de distribution pour des téléphones cellulaires, des téléchasseurs et les accessoires dans tout l'Ouest canadien), TELUS Advanced Communications (transmission de données à haute vitesse, services Internet et service de vidéoconférence à l'intention des abonnés au service commercial) et, enfin, TELUS Marketing Services (centres téléphoniques). Depuis décembre 1996, TELUS Corporation détient une participation de 50 p. 100 dans Telecentral Communications, entreprise qui assure des services de téléphone et de télévision par câble au

Royaume-Uni, et ISM Alberta, entreprise spécialisée dans la gestion de services d'information, détenue en partenariat avec IBM Canada.

En mai 1997, le CRTC a autorisé TELUS Corporation à entreprendre des essais de mise en marché relativement à la prestation de services de distribution de radiodiffusion à au plus 2 000 abonnés de Lake Bonavista, subdivision de Calgary, et à au plus 1 400 abonnés des collectivités de Greenfield et de Rhatigan Ridge, subdivisions d'Edmonton. Les essais seront réalisés par TELUS Multimedia, filiale de TELUS Corporation (Décision Radiodiffusion CRTC 97-193).

En 1996, TELUS Corporation a eu des recettes de 1,9 milliard de dollars, a réalisé un profit net de 243 millions de dollars et employait 9 539 personnes -- 314 de plus qu'en 1995. En 1996, la valeur de ses actifs totaux s'établissait à 4,4 milliards de dollars, et ses dépenses d'immobilisations étaient de 486 millions de dollars.

A.4 SaskTel Holding Corporation

SaskTel Holding Corp. (comprend des données relatives à SaskTel)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	192 M\$	647 M\$	1 181 M\$	161 M\$	3 845
1996	84 M\$	697 M\$	1 164 M\$	176 M\$	3 896
Variation en pourcentage 1995-1996	(56 %)	8 %	1 %	9 %	1 %

La Saskatchewan Telecommunications Holding Corporation (SaskTel Holding), société mère de SaskTel, est une société d'État qui appartient en totalité au gouvernement provincial de la Saskatchewan.

Le 26 septembre 1995, SaskTel Holding a vendu à une société britannique sa participation de 56 p. 100 à LCL Cable Communications Ltd., entreprise qui assure des services de câblodiffusion et de téléphone au Royaume-Uni. L'entreprise, qui a été vendue 137 millions de dollars, a permis à SaskTel Holding de réaliser un gain de placement de 114 millions de dollars.

En 1996, SaskTel Holding avait des recettes d'exploitation de 697 millions de dollars. Elle a réalisé un profit net de 84 millions de dollars et comptait 3 896 employés à temps partiel et à temps plein. Cette année-là, la valeur de ses actifs s'établissait à 1,2 milliard de dollars, et ses dépenses d'immobilisations ont totalisé 176 millions de dollars.

A.5 MT&T Company Ltd.

MT&T Company Ltd (comprend des données relatives à Island Tel)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	32 M\$	564 M\$	1 523 M\$	133 M\$	3 512
1996	48 M\$	595 M\$	1 477 M\$	94 M\$	3 095
Variation en pourcentage 1995-1996	50 %	5 %	(3 %)	(3 %)	(8 %)

MT&T Company Ltd. est la société de portefeuille mère de Maritime Tel & Tel et de la Island Telephone Company Ltd. (MT&T Company Ltd. détient une participation de 52 p. 100), qui assurent des services de télécommunication à la Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard respectivement. En décembre 1996, BCE Inc. détenait une participation de 35,5 p. 100 dans MT&T Company Ltd., mais bénéficiait de droits de vote limités.

En 1996, les recettes de la société mère se sont établis à 595 millions de dollars, et le profit net a été de 48 millions de dollars. En Nouvelle-Écosse, le nombre d'employés s'élevait à 2 795, contre un total de 300 à l'Île-du-Prince-Édouard. En 1996, la valeur totale des actifs était évaluée à 1,5 milliard de dollars, et les dépenses d'immobilisations étaient de 94 millions de dollars.

A.6 Manitoba Telecom Services (MTS)

MTS	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	15 M\$	540 M\$	1 549 M\$	156 M\$	3 956
1996	32 M\$	589 M\$	1 608 M\$	151 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	113 %	9 %	4 %	(3 %)	n.d.

En 1995, MTS a entrepris une réorganisation majeure. Le 1^{er} janvier 1996, la société, qui est devenue une société de portefeuille, a transféré ses opérations à trois filiales à propriété exclusive : MTS NetCom Inc., MTS Mobility Inc. et MTS Advanced Inc. MTS NetCom Inc. assure des services locaux et des services interurbains ainsi que des services aux segments concurrentiels de l'industrie. MTS Mobility supervise les opérations liées aux communications cellulaires et à d'autres communications sans fil. MTS Advanced assure des services de télécommunication de pointe.

En janvier 1997, le gouvernement du Manitoba a privatisé MTS au moyen d'une émission publique qui a permis de recueillir plus de 900 millions de dollars. Le fruit de la vente a été utilisé pour réduire la dette de MTS et investir dans le réseau des télécommunications de la province. En vertu du projet gouvernemental de privatisation, la participation étrangère était limitée à 33 p. 100. Au niveau organisationnel, d'autres restrictions feront en sorte que le contrôle de MTS demeure au Manitoba.

En 1996, MTS, qui avait des recettes d'exploitation de 589 millions de dollars, a réalisé un profit net de 32 millions de dollars. La valeur des actifs totaux s'établissait à 1,6 milliard de dollars, et les dépenses d'exploitation totalisaient 151 millions de dollars.

A.7 Bruncor Inc.

Bruncor Inc. (comprend des données relatives à NBTel)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	37 M\$	405 M\$	845 M\$	110 M\$	2 326
1996	45 M\$	447 M\$	886 M\$	125 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	22 %	10 %	5 %	14 %	n.d.

En décembre 1995, Bruncor Inc. était la société mère de NBTel, y compris NBTel Mobilité, et détenait une participation de 51 p. 100 dans DataCor/ISM Information Systems Management. L'entreprise détenait également une participation de 51 p. 100 dans New North Media, de 29,9 p. 100 dans Regional Cable T.V. (Atlantic) Inc. et de 49 p. 100 dans Gensys Laboratories (Canada) Inc. Elle détenait également une participation dans Bruntel Holdings. En décembre 1996, BCE Inc. détenait une participation de 45 p. 100 dans Bruncor Inc.

Dans le domaine des centres téléphoniques, Bruncor compte parmi les précurseurs. En 1995 seulement, les centres téléphoniques ont entraîné la création de plus de 3 000 emplois au Nouveau-Brunswick. Étant donné l'utilisation accrue des services de télécommunication sans frais, ces centres téléphoniques ont entraîné, en même temps, une augmentation des recettes de NBTel.

Comme quelques autres entreprises de télécommunication, Bruncor Inc., société mère de NBTel, a, au cours des deux ou trois dernières années, renoncé progressivement à une stratégie de diversification vers d'autres types d'activités commerciales, par exemple la location, les services financiers et l'immobilier, pour se consacrer à ses opérations de base. En 1995, Bruncor a vendu ses actifs dans les activités de Chancellor Corp. (services financiers), aujourd'hui interrompues et vendu quelques-uns de ses biens immobiliers non reliés au domaine des télécommunications.

Au Nouveau-Brunswick, Bruncor a aménagé un réseau de fibres optiques qui lui permet d'assurer des services de programmation vidéo bidirectionnels. L'entreprise envisage de demander une licence de câblodistribution et de commencer à offrir des services vidéo en 1998.

En 1996, Bruncor Inc. a enregistré des recettes totales de 447 millions de dollars et un profit net de 45 millions de dollars. La valeur de ses actifs s'établissait à 886 millions de dollars, et ses dépenses d'immobilisations totalisaient 125 millions de dollars.

A.8 NewTel Enterprises Ltd.

NewTel Enterprises Ltd.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	25 M\$	315 M\$	748 M\$	81 M\$	2 004
1996	31 M\$	324 M\$	733 M\$	57 M\$	1 951
Variation en pourcentage 1995-1996	24 %	3 %	(2 %)	(30 %)	(3 %)

NewTel Enterprises est la société de portefeuille mère de NewTel Communications Inc., qui assure des services de télécommunication à Terre-Neuve et au Labrador. NewTel Mobility Ltd., NewTel Information Solutions Ltd. (services de technologie de l'information), NewTech Instruments Ltd. (télécommunications, fabrication de matériel électronique maritime et de défense), Paragon Information Systems Inc. (intégration des systèmes, conception de logiciel et aménagement de réseau informatique) et Infotext Ltd. (annuaires téléphoniques) sont les autres filiales de NewTel Enterprises. En décembre 1996, BCE Inc. détenait une participation de 55,6 p. 100 dans NewTel Enterprises Ltd.

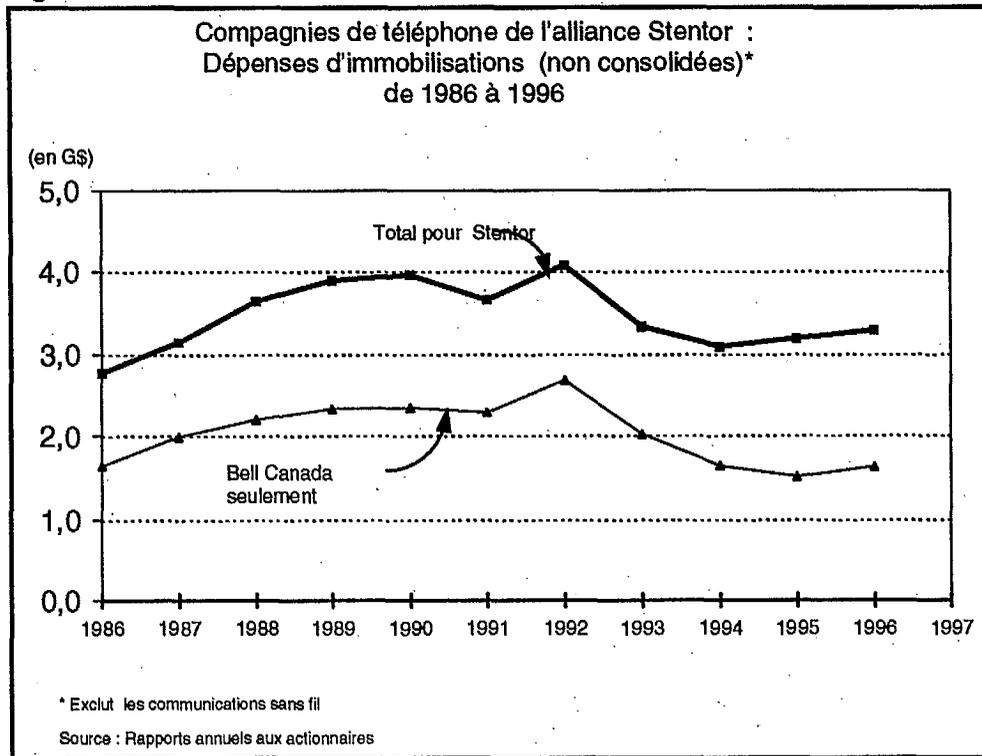
Au Canada, l'entreprise revendique le deuxième taux de pénétration en importance des systèmes de transmission par fibre optique. Au début de 1996, elle a parachevé un deuxième réseau, entre St. John's et la Nouvelle-Écosse. Elle compte également parmi les leaders dans le domaine de la mise au point de services de la télémédecine et du téléenseignement.

En 1996, NewTel Enterprises Ltd. a enregistré des recettes totales de 324 millions de dollars et un profit net de 31 millions de dollars. La même année, elle employait 1 951 personnes. Les actifs de la société avaient une valeur comptable de 733 millions de dollars, et ses dépenses d'immobilisations ont totalisé 57 millions de dollars.

A.9 Dépenses d'immobilisations de l'alliance Stentor

Les dépenses d'immobilisations de l'alliance Stentor dans le secteur des communications filaires, à l'exclusion des communications sans fil, ont atteint leur point culminant en 1992, avant de chuter radicalement (figure 25). La chute plus récente des dépenses totales engagées par les principaux fournisseurs de services de télécommunication du Canada inquiète les décideurs. En 1995, le gouvernement fédéral a modifié une décision réglementaire (Décision Télécom CRTC 95-21) pour dissocier les diminutions obligatoires des tarifs interurbains des augmentations des tarifs locaux de base. Pour motiver sa décision, le gouvernement a fait état de l'investissement et de la stabilité dont a besoin le marché des télécommunications, afin de favoriser davantage l'innovation et le développement économique du Canada.

Figure 26



Les données pour 1996 indiquent que les dépenses d'immobilisations de Bell Canada et de l'alliance Stentor ont légèrement augmenté par rapport à 1995 (figure 26).

A.10 Dépenses de recherche et de développement de Bell Canada

Les dépenses de recherche et de développement de Bell Canada sont passées de 58 millions de dollars en 1995 à 75 millions de dollars en 1996.

Tableau 13

Bell Canada Estimation des dépenses de recherche et de développement 1995 et 1996		
	1995	1996
	<i>(millions de dollars)</i>	
Dépenses de R-D	58	75
Recettes d'exploitation	8 183	8 700
	<i>(en pourcentage)</i>	
<i>R-D en % des recettes d'exploitation</i>	0,71	0,86

Source: Rapports annuels aux actionnaires

En pourcentage des recettes d'exploitation totales, les dépenses de R-D de Bell Canada sont passées de 0,71 p. 100 en 1995 à 0,86 p. 100 en 1996.

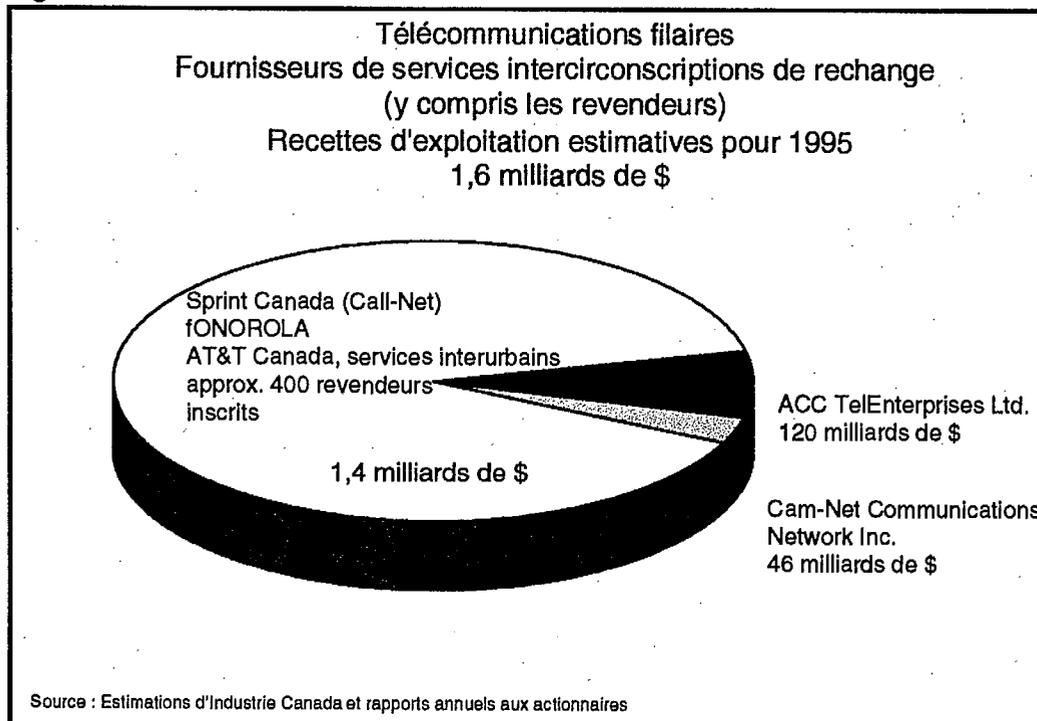
B. Télécommunications filaires : fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange (y compris les revendeurs)

Les principaux fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange sont les entreprises dotées d'installations, AT&T Canada services interurbains (AT&T Canada LDS), Sprint Canada et FONOROLA de même que les revendeurs ACC TelEntreprises, Cam-Net Communications Network Inc., ainsi que quelque 400 revendeurs inscrits. Une liste des revendeurs inscrits, compilée par le CRTC est fournie à l'annexe A.

Tous les fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange, de même que les compagnies de téléphone, peuvent offrir des services d'interurbains nationaux, des services provinciaux de télécommunications interurbaines ainsi que d'autres services de télécommunication, par exemple les réseaux privés et les réseaux de données. La plupart des importants fournisseurs assurent des services interurbains nationaux et provinciaux. Certains autres fournisseurs proposent également des services à valeur ajoutée, comme la facturation des clients.

Il devient de plus en plus difficile de fournir des données publiques sur les fournisseurs de services de rechange puisque l'information financière concernant certains d'entre eux n'est pas accessible au public. En outre, on est sans cesse témoin de fusions et d'acquisitions. À la lumière des données disponibles, on estime que leurs recettes combinées se sont établies à 1,6 milliard de dollars en 1995 (figure 27).

Figure 27



B.1 Call-Net Enterprises Ltd. (Sprint Canada)

Call-Net Enterprises Ltd. (comprend des données relatives à Sprint Canada)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	(65) M\$	457 M\$	525 M\$	61 M\$	1 150
1996	(7) M\$	713 M\$	576 M\$	60 M\$	1 400
Variation en pourcentage 1995-1996	89 %	56 %	51 %	2 %	22 %

Call-Net Enterprises est la société mère de Sprint Canada, qui compte parmi les principaux fournisseurs de services intercirconscriptions de recharge du Canada. Par l'entremise de Sprint Canada, Call-Net assure des services vocaux interurbains (intercirconscriptions) de même que des services de transmission de données et de réseau. Call-Net détient de plus une participation de 19 p. 100 dans Microcell Télécommunications Inc., l'un des titulaires national d'une licence de SCP au Canada, et a créé une filiale qui supervisera l'élaboration de services locaux de télécommunications pour concurrencer les compagnies de téléphone de l'alliance Stentor.

B.2 FONOROLA Inc.

FONOROLA Inc.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	(7) M\$	209 M\$	231 M\$	35 M\$	n.d.
1996	(3) M\$	276 M\$	247 M\$	26 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	57 %	32 %	7 %	(26 %)	n.d.

FONOROLA Inc., entreprise établie à Montréal, au Québec, comptait au départ parmi les revendeurs de services de télécommunication. Au cours des dernières années, l'entreprise s'est progressivement restructurée à titre d'entreprise dotée d'installations. En avril 1995, FONOROLA a conclu un partenariat à 50 p. 100 avec le Canadien National (CN), qui autorise FONOROLA à installer de la fibre optique le long de l'emprise du CN.

B.3 ACC TelEnterprises Ltd.

ACC TelEnterprises Ltd.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	0,6 M\$	120 M\$	59 M\$	4 M\$	220
1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

ACC Corp. de Rochester, dans l'État de New York, est une multinationale qui assure des services de télécommunication par l'entremise de filiales établies aux États-Unis, au Royaume-Uni et au Canada. ACC TelEnterprises est la filiale canadienne d'ACC Corp.

En août 1995, ACC TelEnterprises Ltd. a fait l'acquisition de Metrowide Communications Inc. (ex-revendeur de services interurbains), qui a ajouté les services locaux au portefeuille de produits commerciaux offerts par la société. À la fin de 1996, ACC Corp. a fait passer ACC TelEnterprises dans la sphère du privé, de sorte que l'information financière concernant la société n'est plus accessible au public.

B.4 Cam-Net Communications Network Inc.

Cam-Net Communications Network Inc.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995 (exercice prenant fin en février)	(24) M\$	51 M\$	53 M\$	3 M\$	n.d.
1996 (exercice prenant fin en février)	(49) M\$	46 M\$	35 M\$	3 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	(104 %)	(10 %)	(34 %)	0 %	n.d.

Cam-Net Communications Network Inc. et sa filiale, Preferred TeleManagement, assure des services interurbains ainsi que d'autres services de télécommunication à des abonnés du service résidentiel et du service commercial de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.

En janvier 1997, la société a demandé la protection du tribunal, aux termes de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*. En avril 1997, Primus Telecommunications Inc. de Herndon, en Virginie, qui agit comme revendeur de services interurbains au Canada, a acquis la liste des clients de Cam-Net au Canada.

B.5 AT&T Canada services interurbains

AT&T Canada services interurbains (anciennement Unitel Communications Inc.)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

En janvier 1996, Unitel Communications Inc. a conclu avec ses créanciers une entente d'une valeur de 250 millions de dollars. Aux termes de l'entente, AT&T, entité d'AT&T Corp. de New York, dans l'État de New York, a acquis une participation de 33 p. 100 dans Unitel Communications Holding Inc. (société de portefeuille d'Unitel Communications Inc.), la Banque de Nouvelle-Écosse, la Banque Toronto-Dominion et la Banque Royale du Canada détenant le reste des actions donnant droit au vote, soit 67 p. 100. Une fois l'entente conclue, Unitel a été

renommée AT&T Canada services interurbains. Les données concernant l'entreprise ne sont pas accessibles au public.

C. Télécommunications filaires : Téléglobe Inc.

Téléglobe Inc. (comprend des données relatives à Téléglobe Canada Inc.)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	96 M\$	719 M\$	2 080 M\$	127 M\$	1 804
1996	113 M\$	758 M\$	2 310 M\$	96 M\$	1 882
Variation en pourcentage 1995-1996	18 %	5 %	11 %	(24 %)	4 %

Établie à Montréal, au Québec, Téléglobe Inc. est la société mère du seul fournisseur de services outre-mer du Canada, Téléglobe Canada Inc. Outre Téléglobe Canada, Téléglobe Inc. possède d'autres entreprises de télécommunications internationales, soit Téléglobe USA Inc. (Delaware), fournisseur et revendeur international assurant des services aux États-Unis, et Téléglobe International (R.-U.), qui assure des services de télécommunication internationaux au Royaume-Uni. Téléglobe Inc. est également présente dans les systèmes d'assurance américains, par l'intermédiaire d'ISI Systems Inc. (Delaware), et dans les services de communications mobiles, par l'intermédiaire d'IDB Mobile Communications Inc. (Delaware). La société est également associée à deux co-entreprises dans le secteur des communications mobiles internationales : ORBCOMM et Odyssey. En décembre 1996, BCE Inc. détenait une participation de 24,3 p. 100 (après dilution totale) dans Téléglobe Inc.

Depuis sa privatisation en 1987, Téléglobe Canada Inc. a exercé le mandat exclusif d'agir comme fournisseur de télécommunications internationales autres qu'américaines du Canada. Dans le cadre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce dans le secteur des services de télécommunication signé le 15 février 1997, le gouvernement canadien s'est engagé à mettre un terme au monopole de Téléglobe Canada le 1^{er} octobre 1998.

En 1996, Téléglobe Inc. a enregistré des profits nets de 113 millions de dollars, en regard de recettes d'exploitation de 758 millions de dollars. Les dépenses d'immobilisations de la société mère s'élevaient à 96 millions de dollars, et ses actifs avaient une valeur comptable de 2,3 milliards de dollars. Elle employait 1 882 personnes.

3.2 Sociétés mères dans le secteur des télécommunications sans fil

À l'heure actuelle, les télécommunications sans fil représentent l'un des segments de l'industrie canadienne des télécommunications dont la croissance est la plus rapide. BCE Mobile Communications Inc. et Rogers Cantel Mobile Communications Inc. sont les deux plus importantes sociétés mères du secteur des télécommunications sans fil du Canada. Les deux sociétés assurent des services cellulaires, des services de téléchasseur et d'autres services de télécommunication sans fil; bientôt, elles offriront des services de communications personnelles (SCP). Dans la présente section, six sociétés mères du secteur des télécommunications sans fil sont présentées. On trouvera à l'annexe B la structure organisationnelle de cinq des sociétés mères choisies.

A.1 BCE Mobile Communications Inc.

BCE Mobile Communications Inc. (comprises dans le tableau sur BCE Inc.)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Abonnés	Employés
1995	51 M\$	781 M\$	1 130 M\$	242 M\$	1 075 000	2 441
1996	64 M\$	926 M\$	1 269 M\$	330 M\$	1 443 000	2 681
Variation en pourcentage 1995-1996	25 %	19 %	12 %	36 %	34 %	10 %

BCE Inc. détient une participation de 65,3 p. 100 dans BCE Mobile Communications Inc. (BCE Inc. intègre les résultats de BCE Mobile Communications à ceux de ses autres filiales. Par conséquent, les résultats financiers fournis par BCE Inc. comprennent ceux de BCE Mobile Communications Inc.)

BCE Mobile Communications Inc. détient une participation de 100 p. 100 dans Bell Mobilité, qui assure des services cellulaires, des services de téléchasseur et les services SkyTel (téléphone dans les avions). La société détient de plus une participation de 60 p. 100 dans Bell Mobility-Ardis Inc. et de 48 p. 100 dans Iridium Canada Inc.

En 1996, BCE Mobile Communications Inc. a fait l'acquisition de TeleZone, entreprise de téléchasseurs. Bell Mobilité, filiale de la société oeuvrant dans le secteur de la téléphonie cellulaire, s'est départie de ses intérêts dans Teletech Financial Corp. afin de se concentrer sur ses activités de base. Elle a également vendu sa participation dans Clearnet Communications Inc. De même, en 1996, BCE Mobile Communications Inc. a fait l'acquisition de la participation minoritaire de Motorola Canada Limitée dans Bell-Ardis.

En 1996, BCE Mobile Communications Inc. a enregistré un revenu net de 64 millions de dollars, en regard de recettes de 926 millions de dollars. La vente de services et d'appareils cellulaires a compté pour 88 p. 100 de ses recettes, soit 814 millions de dollars. Les dépenses d'immobilisations de la société se sont élevées à 330 millions de dollars, et ses immobilisations ont une valeur comptable de 1,3 milliard de dollars.

Les dépenses d'immobilisations ont augmenté de 88 millions de dollars en raison des sommes engagées dans l'augmentation de la capacité du réseau cellulaire analogique de la société, des sommes consacrées à l'introduction des SCP numériques en 1997 et des dépenses non liées au réseau engagées pour améliorer le service à la clientèle et la productivité. Une partie de ces dépenses ont servi à l'installation de deux nouveaux commutateurs, de 170 nouveaux emplacements d'antenne, de 320 liaisons radioélectriques et de 254 kilomètres de fibre optique. L'entreprise envisage d'adopter l'accès multiple par code de répartition (AMCR) comme plate-forme de technologie numérique pour ses opérations cellulaires de 800 MHz et ses opérations de SCP de 1,9 GHz. En 1996, les dépenses d'immobilisations de la société se répartissaient comme suit : 229 millions de dollars pour les services cellulaires et 110 millions de dollars pour les services de téléchasseurs et les autres opérations.

A.2 Rogers Cantel Mobile Communications Inc.

Rogers Cantel Mobile Communications Inc. (comprises dans le tableau sur BGE Inc.)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Abonnés	Employés
1995	(40) M\$	900 M\$	1 291 M\$	186 M\$	1 251 200	2 770
1996	(68) M\$	1 103 M\$	1 764 M\$	554 M\$	1 612 400	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	(70 %)	23 %	37 %	198 %	29 %	n.d.

Rogers Cantel Mobile Communications Inc. est contrôlée par Rogers Communications Inc. (RCI) (profil dans la section 4). RCI intègre les résultats de Rogers Cantel Mobile Communications à ceux de ses autres filiales. Par conséquent, les résultats financiers fournis par RCI comprennent ceux de Rogers Cantel Mobile Communications Inc. Directement et indirectement, RCI détient environ 97,6 p. 100 des votes découlant des actions avec droit de vote de Rogers Cantel; en outre, la société détient 80 p. 100 du total des actions participatives en circulation de la société.

En novembre 1996, Rogers Cantel Mobile Communications Inc. a conclu une alliance stratégique avec AT&T Corp. de New York. Rogers Cantel Mobile adoptera la marque de commerce d'AT&T et aura accès aux services et à la technologie d'AT&T de même qu'à ses connaissances dans le domaine de la mise en marché. En contrepartie, AT&T touchera des redevances, occupera un siège au conseil d'administration de Cantel et aura droit à un bon de souscription d'actions grâce auquel la société pourra acheter jusqu'à 1 p. 100 des actions de Cantel.

Rogers Cantel est en mesure d'assurer des services nationaux de téléphonie cellulaire depuis 1985. La société assure également des services de téléchasseurs et des SCP à l'échelon national, en plus d'exploiter un certain nombre de magasins de détail qui vendent, installent et maintiennent des téléphones cellulaires.

Rogers Communications Inc. possède également des filiales qui assurent des services de télévision par câble ainsi que de radio et de télédiffusion. Rogers Cantel s'est entendue avec Rogers Cablesystems pour partager certaines installations de transmission par micro-ondes et par fibre optique.

Rogers Cantel Mobile Communications Inc. possède une filiale à propriété exclusive, Rogers Cantel Inc., et détient une participation de 80 p. 100 dans Airone Canada Holdings Inc. En 1994, elle a fait l'acquisition des services de téléchasseurs de Maclean Hunter Limitée. Cette acquisition a eu un impact sur les services de Cantel de même que sur sa situation financière en 1995 et en 1996. En outre, Cantel a réduit sa participation dans Claircom Communications Group Inc., société qui assure des services cellulaires air-sol et est rattachée à AT&T Wireline Services Inc., qui possède une participation dans Claircom Communications Group Inc. À l'heure actuelle, Cantel détient une participation minimale dans Claircom.

En 1996, Rogers Cantel a subi une perte nette de 68 millions de dollars, en regard de recettes de 1,1 milliard de dollars. La même année, l'entreprise comptait des actifs d'une valeur de 1,8 milliard de dollars, et ses dépenses d'immobilisations se sont élevées à 554 millions de dollars.

Entre 1995 et 1996, les dépenses d'immobilisations ont triplé, passant de 186 millions de dollars à 554 millions de dollars. En 1996, 74,5 p. 100 des dépenses d'immobilisations ont été consacrées à l'augmentation de la capacité et du rayonnement du réseau; le reste des dépenses d'immobilisations, soit 25,5 p. 100, de nature générale, ont été consacrées notamment à la technologie de l'information des centres téléphoniques (par exemple, les logiciels et les ordinateurs) et aux points de vente au détail.

A.3 Clearnet Communications Inc.

Clearnet Communications Inc.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	(17) M\$	32 M\$	599 M\$	128 M\$	375
1996	(75) M\$	39 M\$	804 M\$	125 M\$	plus de 1 000
Variation en pourcentage 1995-1996	(341 %)	22 %	34 %	(2 %)	167 %

Depuis 1984, Clearnet Communications Inc. oeuvre dans le domaine des télécommunications sans fil. Toutefois, ce n'est qu'en octobre 1994 que la société a été cotée en bourse. Quelques entreprises et fonds de retraite ont une participation dans Clearnet Communications, notamment Lenbrook Inc., Madison Dearborn Capital LP, la Caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario, Motorola Canada Limitée et NEXTEL Communications Inc.

Clearnet Communications Inc. est la société mère de deux filiales : Clearnet Inc. et Clearnet PCS Inc. Clearnet Inc. assure des services réseau de radio mobile spécialisée dans l'ensemble du Canada de même que des services réseau de radio mobile spécialisée améliorée dans le corridor Ontario-Québec.

Au printemps 1995, Clearnet Communications Inc. a obtenu l'une des quatre licences nationales visant les SCP, de concert avec le consortium Mobilité Personacom, Rogers Cantel Mobile Communications Inc. et Microcell Communications Inc. Clearnet PCS Inc., filiale de la société, supervise l'élaboration du réseau de SCP qui sera mis en activité au milieu de 1997.

Les états financiers vérifiés les plus récents de Clearnet Communications portent sur la période de 12 mois ayant pris fin le 31 décembre 1996. Durant cette période, la société a subi une perte nette de 75 millions de dollars, en regard de recettes de 39 millions de dollars. À la fin de l'année, ses actifs avaient une valeur comptable de 804 millions de dollars; quant à ses dépenses d'immobilisations, elles ont totalisé 125 millions de dollars pour la période de 12 mois. Le 31 décembre 1996, la société employait plus de 1 000 personnes, par rapport à 375 le 31 décembre 1995.

L'aménagement du réseau de SCP de Clearnet exigera, au cours des quelques prochaines années, des dépenses d'immobilisations considérables. Pour étendre ses services aux 33 centres de population les plus importants du Canada, la société estime qu'elle dépensera 260 millions de dollars en 1997 et 150 millions de dollars en 1998. Le parachèvement du réseau de radiomobile spécialisée améliorée de la société dans le corridor Ontario-Québec exigera un investissement additionnel de 75 millions de dollars en 1996.

A.4 Microcell Télécommunications Inc.

Microcell Télécommunications Inc.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Au printemps de 1995, Microcell Télécommunications Inc., a obtenu l'une des quatre licences nationales visant les SCP, de concert avec le consortium Mobilité Personacom, Rogers Cantel Mobile Communications Inc. et Cleamet Communications Inc.

Microcell Télécommunications est un bon exemple du type d'alliance récente conclue par des sociétés mères de télécommunications, de radiodiffusion et de câblodiffusion.

- Call-Net Enterprises Inc., qui compte parmi les plus importants fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange, détient une participation de 19 p. 100 dans Microcell.
- Telesystem Ltd., société de portefeuille qui détient une participation de 20 p. 100 dans Téléglobe Inc., détient également une participation de 33,3 p. 100 dans Microcell.
- Shaw Communications a des intérêts considérables dans les domaines de la radiodiffusion et de la câblodiffusion. Sa filiale, Shaw Cablevision Ltd. détient également une participation de 10 p. 100 dans Microcell.
- Le Groupe Vidéotron, deuxième société de portefeuille en importance dans le secteur de la câblodistribution, détient une participation de 10 p. 100 dans Microcell. (Le Groupe Vidéotron détient une participation de 21,9 p. 100 dans Investissement T.E.L. Inc., qui, à son tour, détient une participation de 42,5 p. 100 dans Microcell Télécommunications Inc.)

En novembre 1996, Microcell a lancé son réseau de SCP à Montréal, réseau qui fait appel à la technologie GSM (Global Standard for Mobile). Cette technologie, qui constitue la norme européenne en matière de SCP et de systèmes cellulaires numériques, est adoptée par un certain nombre de titulaires américains de licence de SCP ainsi que par d'autres fournisseurs de services de télécommunication sans fil des quatre coins du monde.

A.5 Glentel Inc.

Glentel Inc.	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	11 M\$	40 M\$	50 M\$	2 M\$	n.d.
1996	3 M\$	61 M\$	51 M\$	5 M\$	248
Variation en pourcentage 1995-1996	(73 %)	53 %	2 %	150 %	-

Glentel Inc., de Burnaby, en Colombie-Britannique, compte quatre principaux secteurs d'activité.

Premièrement, Glentel est un fournisseur de services de communications sans fil, concentré principalement sur la vente de services dans l'industrie du satellite. De façon plus précise, Glentel offre des services mobiles par satellite en partenariat avec TMI Communications (filiale à propriété exclusive de BCE Inc.). Le satellite, qui assure les services mobiles, appartient actuellement à TMI Communications, qui en assure aussi l'exploitation.

Le MSAT (programme du satellite mobile), qui permet les communications mobiles, vise 85 p. 100 du territoire canadien et une population de trois millions de personnes. Le MSAT vise les États-Unis, l'Amérique centrale et la portion nord de l'Amérique du Sud. Il permet de transmettre la voix et les données, principalement dans le secteur de la téléphonie, mais d'autres applications, par exemple les paquets de données, les régulateurs-radio et les télécopieurs, sont en cours d'élaboration par l'entremise du MSAT. La plupart des services de messagerie ou de recherche de personne par satellite sont unidirectionnels, même si des services bidirectionnels ont également été introduits.

Deuxièmement, Glentel, grâce à une entente conclue avec Orbcomm (propriétaire des premiers systèmes de communication de messages et de données bidirectionnels sans fil du monde), assure des services de communications par satellite dans le monde entier. Grâce à des partenariats avec TMI et Orbcomm, Glentel propose des communications et des applications par satellite, au pays et à l'échelle globale. Troisièmement, Glentel, grâce à l'acquisition des centres de télécommunications sans fil de Motorola en 1995, fournit des systèmes de soutien, notamment une expertise en génie et une aide à la gestion des ventes et du matériel. Quatrièmement, la société compte parmi les fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange comme revendeur.

Dénuée de dette, la société Glentel compte un avoir propre et des actifs considérables. En 1996, la société enregistrait un revenu net de 3 millions de dollars, en regard de recettes d'exploitation de 61 millions de dollars. Employant 248 personnes, elle possédait des actifs d'une valeur de 51 millions de dollars.

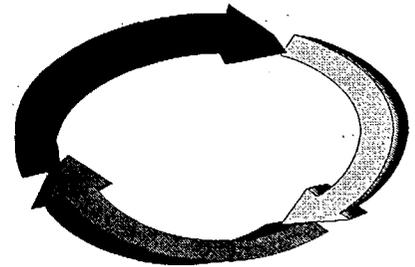
A.6 Télésat Canada

Télésat Canada (fournisseur de services par satellite)	Revenu net	Revenus d'exploitation	Actifs	Dépenses d'immobilisations	Employés
1995	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

Télésat Canada appartient aux membres de l'alliance Stentor qui, de concert avec Spar Aérospatiale, en assure le contrôle. Chacune détient une participation avec droit de vote dans la société de portefeuille mère de Télésat, Alouette Telecommunications Inc.

Télésat Canada exerce actuellement un monopole sur les services nationaux de transmission par satellite fixe au Canada. (La revente concurrentielle de services par satellite est autorisée.) Dans le cadre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce portant sur la vente de services de télécommunication signé le 15 février 1997, le gouvernement canadien s'est toutefois engagé à mettre un terme au monopole de Télésat Canada le 1^{er} mars 2000.

En avril 1997, Télésat Canada s'est vu octroyer l'orbite SRD de 91° de longitude ouest. Télésat mettra des installations de SRD à la disposition des fournisseurs de services de diffusion directe par satellite, qui sont aujourd'hui AlphaStar Canada Inc. (propriété de Tee-Comm Electronics Inc.), Star Choice Television Network (propriété de Shaw Communications) et ExpressVu (qui appartient à 76 p. 100 à BCE Inc.).



Section 4

Grandes sociétés mères de radiodiffusion
ayant des intérêts dans les télécommunications

Section 4 Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts dans les télécommunications

4.0 Introduction

Au sein des industries des services des TIC, tous les fournisseurs de services de radiodiffusion sont regroupés de façon indépendante des entreprises de télécommunication (voir l'annexe D du présent rapport). Les services de radiodiffusion sont regroupés en services de programmation de radio et de télévision et en entreprises de distribution de radiodiffusion comme la câblodistribution et les services SRD du satellite au foyer. Toutefois, de plus en plus, les entreprises de radiodiffusion s'engagent dans la prestation de services de télécommunication, soit directement, en se servant de leurs propres installations (p. ex., les compagnies de câble) ou par un investissement dans une entreprise évoluant dans le secteur de la télécommunication, ou les deux. Les entreprises de câblodistribution ont été les entreprises de radiodiffusion qui ont fait le plus d'incursions dans les télécommunications.

La politique gouvernementale et la réglementation du CRTC favorisent une telle «convergence». Dans son énoncé de politique sur la convergence, le gouvernement a reconnu que les entreprises de distribution de radiodiffusion ayant des installations comme les entreprises de câblodistribution qui offrent des services de télécommunication sur les mêmes installations que celles qui servent à assurer la radiodiffusion sont également des entreprises de télécommunication assujetties à la réglementation fédérale en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Cette politique a également établi un cadre destiné à la convergence et à la concurrence dans les télécommunications et la distribution de radiodiffusion. Par le truchement de décisions et de procédures qui en découlent, le CRTC est en train d'établir un cadre réglementaire qui régira la prestation des services de télécommunication par les câblodistributeur.

Dans la plupart des cas, les recettes tirées des télécommunications représentent une part relativement faible des recettes totales de ces entreprises et ne sont pas désagrégées des recettes de radiodiffusion. Les données concernant les recettes et les autres données de nature financière et économique tirées de ces services ne font donc pas partie des sections 1 et 2 du présent rapport. Néanmoins, les télécommunications constituent un domaine en croissance pour de nombreux câblodistributeur. Compte tenu de ces nouvelles réalités, la présente section esquisse le profil des grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts importants dans les télécommunications. Un bref aperçu statistique de l'industrie de la télévision par câble conclut la présente section.

4.1 Analyse des sociétés mères

On trouvera ci-après une liste de certaines des grandes sociétés mères de radiodiffusion canadiennes qui possèdent des intérêts dans les services de télécommunication.

Tableau 14

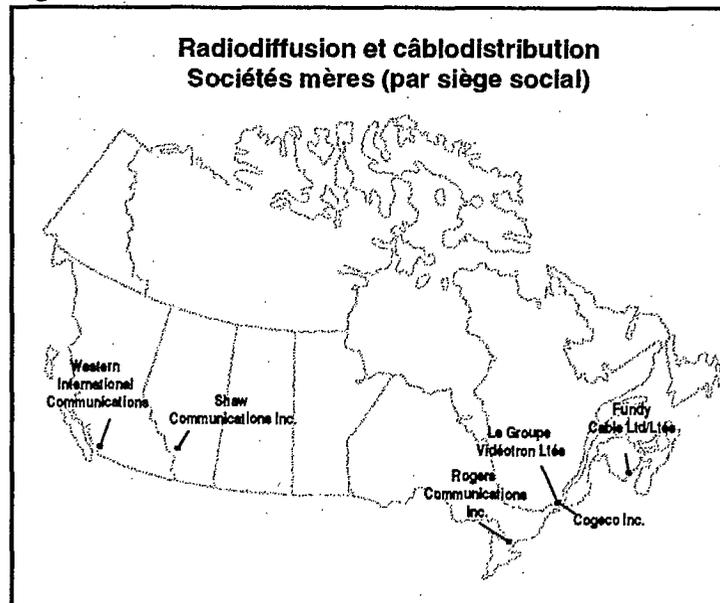
Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts dans les télécommunications	Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts dans les télécommunications Recettes d'exploitation de 1990 à 1996									
	Exercice se terminant le 31 août							1990-1996		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Changement annuel moyen en % (composé)	Changement en pourcentage durant la période	
Radiodiffuseurs et câblodistributeurs	Recettes (en millions de \$ canadiens)							(%)		
Rogers Communications Inc.*	906	1011	1 149	1 336	2 250	2 693	2 482	18,3	174,0	
Le Groupe Vidéotron Ltée	422	469	535	580	634	741	847	12,3	100,7	
Shaw Communications Inc.	112	141	166	233	287	436	584	31,7	421,8	
WIC Western International Communications	204	238	296	296	392	422	460	14,5	125,5	
Cogeco Inc.	116	165	177	191	194	207	215	10,8	85,3	
Fundy Cable Ltd/Ltée	n.d.	n.d.	n.d.	35	43	52	71	n.d.	n.d.	
	Augmentation par rapport à la période précédente (%)									
Rogers Communications Inc.*	n.d.	11,6	13,6	16,3	68,4	19,7	-7,8	-	-	
Le Groupe Vidéotron Ltée	n.d.	11,1	14,2	8,3	9,4	16,8	14,4	-	-	
Shaw Communications Inc.	n.d.	25,9	17,7	40,4	23,2	51,9	34,0	-	-	
WIC Western International Communications	n.d.	16,7	24,4	0,0	32,4	7,7	9,0	-	-	
Cogeco Inc.	n.d.	42,2	7,3	7,9	1,6	6,7	3,9	-	-	
Fundy Cable Ltd/Ltée	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	22,9	20,9	36,5	-	-	

* Exercice allant du 1^{er} janvier au 31 décembre
 Source : Rapports annuels aux actionnaires, données compilées par Industrie Canada

PALOTUS\WORKFILE\0002.WK4

Les sociétés mères de radiodiffusion et leurs câblodistributeurs associés fournissent des services dans diverses villes partout au Canada. La figure qui suit montre l'endroit où se trouve le siège social des sociétés mères qui figurent dans le tableau 14 (Figure 28).

Figure 28



A.1 Rogers Communications Inc. (RCI)

Rogers Communications Inc. (RCI)	Revenu net	Recettes d'exploitation	Actif	Dépenses en immobilisations	Employés
1995	(283) M\$	2 693 M\$	5 789 M\$	600 M\$	n.d.
1996	(278) M\$	2 483 M\$	6 014 M\$	945 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	2 %	(8 %)	4 %	58 %	n.d.

La récente réorganisation de Rogers Communications Inc. (RCI) divise le conglomérat en trois secteurs d'activité primaires : Rogers Cablesystems Ltd., Rogers Multimedia Inc., et Rogers Cantel Mobile Communications.

En 1996, RCI a subi une perte de 278 millions de dollars sur des recettes légèrement inférieures à 2,5 milliards de dollars. Il s'agissait d'une baisse de 8 p. 100 par rapport à 1995, mais cela est en grande partie imputable à l'élimination des recettes de Sun Publishing des résultats de RCI. Les dépenses en immobilisations atteignaient 900 millions de dollars cette année-là, et la valeur comptable de l'actif, environ 6 milliards de dollars.

Rogers Cablesystems Ltd. offre un service de câblodistribution à plus de 2,6 millions d'abonnés, soit 32,6 p. 100 des abonnés. L'entreprise offre également des services de télécommunication. Elle a engendré des recettes de 992 millions de dollars en 1996. Rogers Multimedia Inc. qui supervise la radio et la télédiffusion de RCI, ainsi que les autres activités d'édition a engendré des recettes de 387 millions de dollars en 1996, soit une baisse, par rapport à 731 millions de dollars, imputable à la cession des actifs de Sun Publishing. Rogers Cantel Mobile Communications Inc. a produit 1,103 milliard de dollars des recettes de RCI en 1996.

L'apport de chacun des divers secteurs d'activité de RCI à ses recettes générales a beaucoup changé entre 1988 et 1996. En 1988, un peu moins de 80 p. 100 des recettes de l'entreprise provenaient de la câblodistribution. Les 20 autres p. 100 provenaient des communications sans fil et des autres secteurs d'activité; seul un faible pourcentage provenait de la télédiffusion et de la radiodiffusion. À compter de 1992, la câblodistribution ne représentait plus que 46 p. 100 des activités tandis que les communications sans fil étaient passées à 41 p. 100; la télédiffusion et radiodiffusion accaparaient 13 p. 100 des activités. Rogers Cablesystems Ltd. assure des services de télécommunication à Toronto, à Ottawa et à Vancouver par l'entremise de Rogers Network Services. L'entreprise est également en train d'implanté des services d'accès à Internet sur l'ensemble de son territoire de services.

A.2 Le Groupe Vidéotron Ltée

Le Groupe Vidéotron Ltée	Revenu net	Recettes d'exploitation	Actif	Dépenses en immobilisations	Employés
1995	19 M\$	741 M\$	2 504 M\$	411 M\$	n.d.
1996	(34) M\$	847 M\$	3 257 M\$	520 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	n.d.	14 %	30 %	27 %	n.d.

Le Groupe Vidéotron Ltée de Montréal (Québec) est une société mère de câblodistribution et de radiodiffusion dont les activités dans le domaine de la télécommunication grandissent. Par l'entremise de sa filiale, Vidéotron Ltée, l'entreprise exploite des réseaux de câblodistribution au Québec et en Alberta. Grâce à plus de 1 700 000 abonnés, c'est le deuxième câblodistributeur en importance au Canada avec 20,2 p. 100 des abonnés de la câblodistribution. Détenteur de 42,9 p. 100 des titres participatifs (99,8 p. 100 des actions avec droit de vote) de Télé-Métropole Inc., Le Groupe Vidéotron offre des émissions de télévision en langue française par l'entremise de trois chaînes de télévision du Québec. Grâce à 83,5 p. 100 des actions de Optel Inc., l'entreprise assure des services de câblodistribution privée à 114 000 abonnés dans le sud-ouest des États-Unis, à Denver, à Chicago et en Floride.

Le Groupe Vidéotron a entrepris d'offrir des services de télécommunication au Québec par l'entremise de sa filiale, Vidéotron Télécom Ltée. Vidéotron Télécom possède et exploite un réseau de câbles à fibres optiques qui couvre les principales villes du Québec et qui est interrelié avec des réseaux d'accès concurrentiels. La configuration actuelle du réseau est telle que Vidéotron peut offrir des services interurbains dans la province de concert avec d'autres fournisseurs de services de télécommunication. De même, l'entreprise est en train d'implanter des services d'accès à Internet. Parmi les autres secteurs d'activité du Groupe Vidéotron, il y a une chaîne de 90 magasins de location de vidéocassettes, ainsi que des services de sécurité au Québec.

Le Groupe Vidéotron a procédé à une restructuration majeure en 1996. Comme nombre d'autres entreprises de câblodistribution aux États-Unis et au Canada, Le Groupe Vidéotron Ltée a participé à une entreprise de câblodistribution et de téléphonie en Grande-Bretagne. Entre 1988 et 1996, Vidéotro Holdings Plc (détenu à 56 p. 100) détenu par Le Groupe Vidéotron Ltée, le reste détenu par Bell Cablemedia Ltd. et le public) a construit un réseau hybride de fibres optiques et de câbles coaxiaux à Londres et à Southampton, en Angleterre.

En octobre 1996, Vidéotron a annoncé la conclusion d'une entente afin de vendre ses actifs britanniques à Bell Cablemedia Plc, filiale de BCE Inc., pour 825 millions de dollars. Plusieurs facteurs ont été mentionnés pour expliquer cette décision : besoin de se défaire de la lourde dette accumulée en raison de ce projet; tendance au regroupement des câblodistributeurs en Grande-Bretagne en raison des coûts d'immobilisations élevés et des rendements plus faibles que prévu; et, enfin, désir de mettre l'accent sur les activités nord-américaines.

Au printemps de 1996, Vidéotron a acquis toutes les actions avec droit de vote et presque 100 p. 100 des actions à droit de vote subalternes de CFCF Inc. Toutefois, le CRTC a décidé qu'avant la conclusion de l'acquisition, Vidéotron devait vendre Télévision Quatre Saisons. Le 12 avril 1997, Québecor Inc., entreprise d'imprimerie et d'édition de Montréal, a annoncé qu'elle allait acheter Télévision Quatre Saisons en partenariat avec CANCOM (dont WIC

Western International Communications possède 51 p. cent des actions). Cela permet à Vidéotron de poursuivre le regroupement des actifs de câblodistribution de CFCF Inc. avec les siens.

En 1996, Le Groupe Vidéotron a enregistré une perte nette de 34 millions de dollars sur des recettes totales de 847 millions de dollars. Ses dépenses en immobilisations se sont élevées à 620 millions de dollars cette année-là, et la valeur comptable de son actif dépassait 3,2 milliards de dollars.

A.3 Shaw Communications Inc.

Shaw Communications Inc.	Revenu net	Recettes d'exploitation	Actif	Dépenses en immobilisations	Employés
1995	31 M\$	439 M\$	2 124 M\$	91 M\$	n.d.
1996	68 M\$	584 M\$	2 188 M\$	191 M\$	n.d.
Variation en pourcentage 1995-1996	119 %	33 M\$	3 %	109 %	n.d.

Shaw Communications Inc. (Shaw) est la société mère de radiodiffusion et de télédistribution qui occupe le troisième rang en importance au Canada. Ses principaux secteurs d'activité englobent la radiodiffusion, la câblodistribution, la programmation télévisuelle et les services de télécommunication. En 1996, Shaw a dévoilé son accès à Internet par câble. Shaw Communications, par l'entremise de sa filiale, Shaw Cablesystems, est le troisième fournisseur de télédistribution en importance au Canada grâce à plus de 1,5 million d'abonnés représentant 18 p. 100 du marché du Canada.

Grâce à son échange de franchises avec RCI en 1995, Shaw est devenu le seul câblodistributeur à Calgary (Alberta) et à Victoria (Colombie-Britannique). En 1995, Shaw a parachevé son acquisition de CUC Broadcasting Ltd., entreprise de câblodistribution du sud de l'Ontario qui exploite également un service de téléchasseurs, possède 34 p. 100 des intérêts dans YTV Canada Inc. et 50 p. 100 des intérêts dans LCL Communications Inc. Shaw a vendu ses activités de câblodistribution à RCI, gardé ses actions dans YTV, et vendu ses intérêts dans LCL à TELUS Corporation. L'entreprise a également acquis Classic Communications Ltd., câblodistributeur dans le sud de l'Ontario, qui offre également des services de télécommunication commerciale à des clients commerciaux.

La division de la radiodiffusion de Shaw exploite neuf stations radio (quatre en Alberta, trois en Ontario, deux en Colombie-Britannique).

Shaw FiberLink, filiale de Shaw, fournit des services de télécommunication à titre de fournisseur d'accès concurrent à Calgary et à Toronto. Elle offre des services de transmission vidéo, de la voix et de données, ainsi qu'un service d'accès à Internet à des clients commerciaux grâce à son réseau à fibres optiques. Même si les recettes de Shaw FiberLink ne s'élevaient qu'à 6,3 millions de dollars en 1996, l'entreprise prévoit que ses revenus doubleront en 1997 et qu'ils atteindront 50 millions de dollars en l'an 2000.

Au début, Shaw a pensé lancer un service SRD dans le cadre d'un consortium de câblodistributeurs sous le nom commercial HomeStar. Toutefois, le 7 mars 1997, Shaw a cessé son exploitation de HomeStar et est entré dans le marché de la radiodiffusion directe du satellite au foyer en achetant 50 p. 100 des actions de StarChoice Television Network Inc. de

Fredericton (Nouveau-Brunswick) pour la somme de 55 millions de dollars. L'entreprise espère implanter son service de SRD du satellite au foyer en avril 1997.

Au cours de 1996, Shaw a acquis les autres actions (68 p. cent) de YTV. L'entreprise a également achetés les actifs de National Pagette Messaging Inc. et de Page Direct.

En 1996, l'entreprise a réalisé un profit net de 68 millions de dollars sur des recettes totales de 584 millions de dollars. Cette année-là, les dépenses en immobilisations atteignaient 191 millions de dollars, et la valeur comptable de son actif était légèrement inférieure à 2,2 milliards de dollars.

A.4 WIC Western International Communications Ltd.

WIC Western International Communications Ltée	Revenu net	Recettes d'exploitation	Actif	Dépenses en immobilisations	Employés
1995	15 M\$	422 M\$	713 M\$	25 M\$	2 025
1996	8 M\$	460 M\$	681 M\$	33 M\$	2 090
Variation en pourcentage 1995-1996	(47 %)	9 %	(4) %	32 %	3,2 %

WIC Western International Communications Ltd. est une autre société mère de radiodiffusion diversifiée. L'entreprise possède des stations de radio et de télévision en Colombie-Britannique, en Alberta, au Manitoba et en Ontario. L'entreprise possède également des actifs dans la programmation de télévision payante, dans la radiodiffusion par satellite (grâce à une participation de 53,7 p. 100 dans CANCOM), dans les communications multipoint locales sans fil et les services de SRD du satellite au foyer.

WIC possède sept stations de télévision en exploitation en Alberta et en Colombie-Britannique ainsi qu'une autre en Ontario. L'entreprise exploite également des services de télévision payante et de télévision à la carte dans l'ouest du Canada, et possède des intérêts dans The Family Channel (50 p. 100), Teletoon (53,3 p. 100) et Electronic Digital Delivery Inc. (50 p. 100), service national de vidéo à la carte.

WIC possède 12 stations radio : quatre en Ontario, et huit dans l'ouest du Canada.

Par l'entremise de CANCOM, WIC offre des services de réseau de transmission par satellite comme la radiodiffusion, la messagerie mobile bidirectionnelle, les communications de données bidirectionnelles et l'accès à Internet.

WIC, filiale à 100 p. 100 de WIC Connexus Ltd. (anciennement CellularVision Canada Ltd.), a reçu une licence d'Industrie Canada au début de 1997, licence qui lui permet d'offrir des services de communication locale multipoint à 33 centres urbains du Canada.

La technologie des communications locales multipoint est adaptée à la transmission sans fil de la voix, des données, de documents audiovisuels et vidéos. Cette technologie permettra de fournir un service de téléphonie locale, la câblodistribution «sans fil», la vidéo à la carte, l'accès à Internet sur large bande et des liens de données à haute vitesse.

WIC possède également des intérêts indirects dans RegionalVision, autre détenteur d'une licence de communication locale multipoint. Grâce à CANCOM, WIC possède 49 p. 100 des intérêts de l'entreprise. RegionalVision offrira des services de communication locale multipoint dans les régions rurales. Les deux titulaires de permis prévoient commencer à exploiter leur service en 1997.

WIC possède également des actions minoritaires dans ExpressVu Inc., (entreprise nationale de SRD du satellite au foyer que possède BCE Inc.), qui prévoit entrer en service en 1997. Elle possède ExpressVu directement et indirectement par l'entremise de CANCOM.

A.5 Cogeco Inc.

Cogeco Inc.	Revenu net	Recettes d'exploitation	Actif	Dépenses en immobilisations	Employés
1995	5 M\$	207 M\$	507 M\$	42 M\$	1 065
1996	8 000 \$	215 M\$	511 M\$	36 M\$	995
Variation en pourcentage 1995-1996	(100 %)	4 %	1 %	(14 %)	(7 %)

Cogeco Inc. est une société mère de communications diversifiée qui possède des intérêts dans la câblodistribution, la télédiffusion et la radiodiffusion ainsi que les journaux. Propriétaire à 74 p. 100 de Cogeco Cable Inc., l'entreprise exploite des franchises de câblodistribution au Québec, en Ontario, en Saskatchewan, en Alberta et en Colombie-Britannique et compte 455 000 abonnés. Sa filiale, Cogeco Radio-Télévision Inc. exploite quatre stations de télévision et deux stations de radio dans la province de Québec. Les Productions Carrefour Inc., filiale de Cogeco Radio-Télévision Inc., produisent des émissions de télévision en langue française pour les stations de Cogeco ainsi que pour ses concurrents. La filiale d'édition de Cogeco, Publications Dumont Inc., publie 30 hebdomadaires dont le tirage total atteint 800 000 exemplaires.

En 1996, Cogeco Inc. s'est fait damer le pion par Le Groupe Vidéotron Ltée dans une tentative d'acquérir la station CFCF Inc. de Montréal. Cogeco a cependant conclu une entente avec RCI dans le but d'acquérir 25 réseaux de câble (environ 300 000 abonnés) en Ontario. Cogeco continuera de chercher des occasions d'acheter des franchises de câblodistribution qui sont contiguës à ses réseaux actuels.

En 1996, la seule cession d'actions importante de Cogeco a été la vente de trois stations de radio au Québec.

En septembre 1996, Cogeco Cable Inc. a annoncé qu'elle formait un consortium avec fONOROLA Inc., Hydro-Québec et Metrix Interlink afin d'établir un lien interurbain à fibres optiques entre Montréal et Québec. L'entreprise est également en train d'implanter des services d'accès à Internet sous le nom commercial WAVE.

En 1996, la société mère a réalisé un profit net de 8 000 \$ sur des revenus de 215 millions de dollars et un actif de 507 millions de dollars. L'entreprise a cependant réalisé un profit net de 10 millions de dollars avant que l'on tienne compte de l'impact d'éléments inhabituels. Une réduction de valeur de 19,5 millions de dollars liée à la valeur des droits de distribution des Publications Dumont en plus d'un gain de 8,4 millions de dollars pour la vente des intérêts de Cogeco dans CFCF Inc. a engendré des dépenses inhabituelles de 11,1 millions de dollars et

réduit le revenu net de Cogeco. Les dépenses d'immobilisations de 1996 se sont élevées à 36 millions de dollars.

A.6 Fundy Cable Ltd/Ltée

Fundy Cable Ltd/Ltée	Revenu net	Recettes d'exploitation	Actif	Dépenses en immobilisations	Employés
1995	0,5 M\$	52 M\$	200 M\$	13 M\$	n.d.
1996	17 M\$	71 M\$	211 M\$	31 M\$	500+
Variation en pourcentage 1995-1996	3,300 %	37 %	5,5 %	138 %	n.d.

Fundy Cable Ltd/Ltée, dont le siège social est à Saint John (Nouveau-Brunswick), possède d'importants intérêts dans la câblodistribution; toutefois, l'entreprise possède également quatre stations de radio dans le Canada atlantique et, par l'entremise de sa division Fundy Telecom, commence à offrir des services de télécommunication.

Les activités de câblodistribution de Fundy offrent des services à 184 000 abonnés au Nouveau-Brunswick, ce qui représente 98 p. 100 du marché de la câblodistribution de la province.

En août 1995, Fundy Cable Ltd/Ltée, dans le cadre de sa stratégie de croissance continue par l'entremise d'acquisitions, a acquis Cable 2000 Inc., de Bathurst (Nouveau-Brunswick). En septembre de la même année, Fundy a vendu ses actions (23 p. 100) de LCL Cable Communications, exploitation de câblodistribution et de téléphonie au Royaume-Uni; cela lui a rapporté des profits nets de plus de 43 millions de dollars. Cette vente faisait partie d'une stratégie de Fundy Cable visant à se recentrer sur les services de câblodistribution et les occasions liées aux télécommunications dans le Canada atlantique.

La division des télécommunications de Fundy Cable, Fundy Telecom, a été officiellement lancée en janvier 1996. Grâce au réseau à fibres optiques que l'entreprise possède dans la province, ce fournisseur d'accès concurrentiel offrira des services de transmission vidéo, de la voix et de données à haute vitesse aux entreprises, aux gouvernements et à aux fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange.

Au cours de 1996, Fundy Telecom a annoncé deux alliances stratégiques. Une alliance avec iStar Internet Inc. visant à offrir un accès Internet à haute vitesse, une autre avec AT&T Canada services interurbains afin de fournir des services d'accès par liaison spécialisée aux clients commerciaux de AT&T.

Fundy a enregistré un profit net de 17 millions de dollars en 1996 sur des recettes de 71 millions de dollars, et son actif a une valeur comptable de 211 millions de dollars. Au cours de cette année, les dépenses en immobilisations ont atteint 31 millions de dollars.

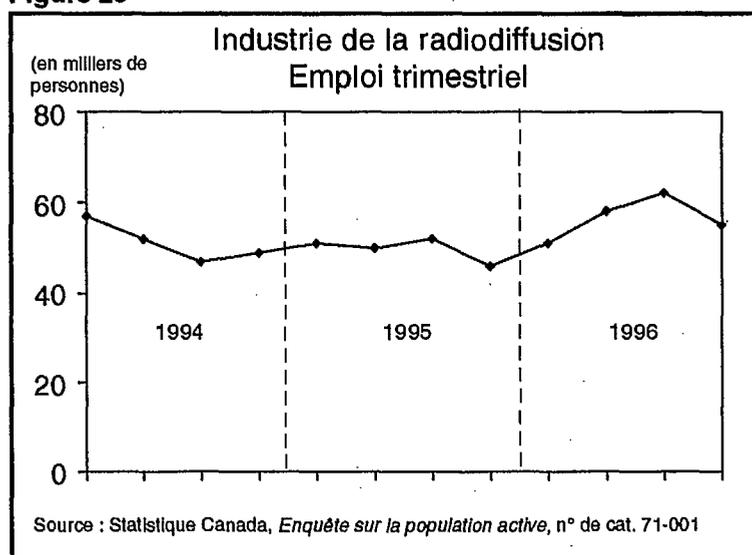
4.2 Industrie de la radiodiffusion (Radio, télévision et câblodistribution)

Depuis que le gouvernement fédéral, en août 1996, a énoncé sa politique en matière de convergence, la demande pour que l'on procède à une comparaison entre l'industrie de la radiodiffusion et celle de l'industrie des services de télécommunication a été de plus en plus insistante. Bientôt, les sociétés mères de radiodiffusion seront non seulement de plus en plus engagées dans des activités de télécommunication, mais les sociétés mères de télécommunication seront également engagées dans des activités de radiodiffusion.

Globalement, le rendement financier de l'industrie de la radiodiffusion n'a pas été aussi bon que celui des entreprises de télécommunication ou de l'industrie des services de logiciels ou informatiques.

Entre 1990 et 1995, la production de l'industrie a augmenté de 6,9 p. 100, ses recettes, de 29,6 p. 100, et ses profits, de 115,3 p. 100 (tableau 7).

Figure 29



En fait, entre 1990 et 1995, l'emploi dans l'industrie de la radiodiffusion a décliné de 7,3 p. 100. En général, il semble que, en 1996, l'emploi s'est accru par rapport à 1995 en dépit de la tendance à la diminution au cours du quatrième trimestre de 1996 (figure 29).

4.3 Câblodistributeurs

Dans le cas des câblodistributeurs, les gains avant intérêt, taxes, dépréciation et amortissement (G.A.I.T.D.A.) ont cru de 6 p.100, toutes années confondues, entre 1990 et 1995. Les profits nets des câblodistributeurs ont fluctué entre 1990 et 1995. Ils ont atteint leur sommet en 1995 quand ils se sont élevés à 216 millions de dollars (figure 31).

Figure 30

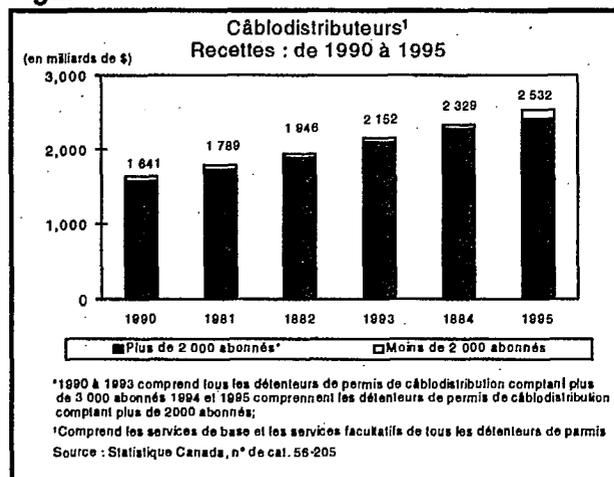
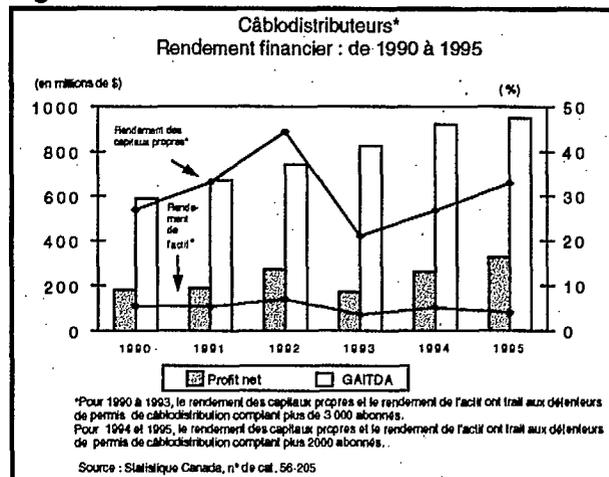


Figure 31



L'année la plus rentable pour les câblodistributeurs a été 1992 : le rendement sur le capital investi (RCI) et le rendement de l'actif (RA) ont atteint 32 p. 100 et 5 p. 100 respectivement. Cette année-là a été suivie par la pire sur le plan du rendement, 1993, quand le RCI et le RA ont décliné respectivement à 15 p. 100 et 2,6 p. 100 (figure 31).

Les dépenses en immobilisations ont diminué à un taux annuel composé de 16 p. 100 entre 1990 et 1992. De 1992 à 1995, la tendance s'est inversée puisque les dépenses d'immobilisations se sont accrues à un taux annuel composé de 21 p. 100. En 1992, 1993, et de façon plus importante en 1995, les autres investissements ont été importants. En 1994 et 1995, les investissements totaux ont augmenté de plus de 300 p. 100, et la quasi-totalité a été imputable à une augmentation des autres investissements. Ces autres investissements ont été en majorité financés par des emprunts, ce qui s'est reflété dans le fait que le ratio d'endettement a presque triplé en 1994 et 1995 (figure 32).

Figure 32

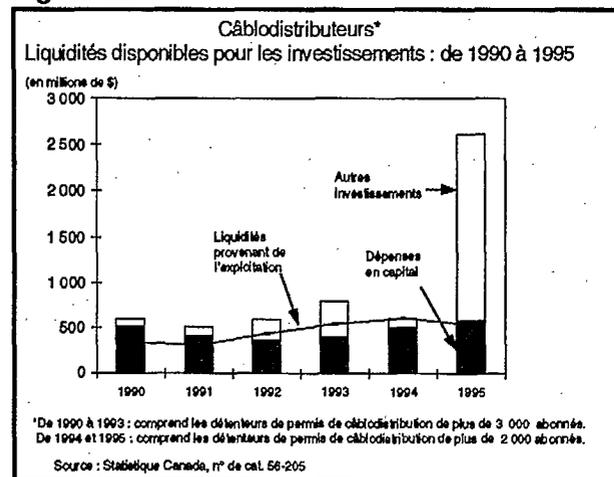
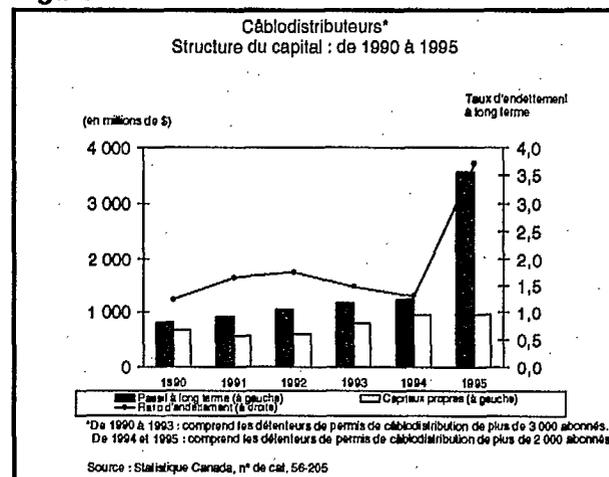
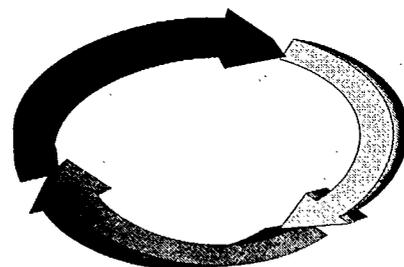


Figure 33



Le ratio d'endettement, qui est passé d'un creux de 1,2 en 1990 à un sommet de 1,8 en 1992, a grimpé à 3,7 en 1995 au moment où le niveau d'endettement à long terme des câblodistributeurs est passé de 1,2 milliard de dollars à un peu moins de 3,6 milliards de dollars (figure 33).



Section 5

Loi, politique et réglementation
canadiennes en matières
de télécommunication

Section 5 Loi, politique et réglementation canadiennes en matière de télécommunication

5.0 Loi sur les télécommunications de 1993

A. Contexte

La *Loi sur les télécommunications* du Canada est entrée en vigueur le 25 octobre 1993. La nouvelle Loi, adoptée par le Parlement le 23 juin 1993, a permis de consolider et de mettre à jour les lois régissant les télécommunications canadiennes, dont certaines remontaient à 1908. Elle représente un consensus qui est le fruit de consultations ardues avec l'industrie, les utilisateurs commerciaux, les consommateurs, les syndicats et les provinces. Voici quelques facteurs qui ont justifié la modernisation de la législation canadienne dans ce domaine :

- l'essor rapide des technologies de télécommunication et le lancement accéléré de nouveaux services;
- une tendance mondiale à favoriser le libre jeu du marché et une concurrence accrue dans les services de télécommunication;
- une décision de 1989 de la Cour Suprême qui reconnaît l'autorité du gouvernement fédéral sur l'ensemble des grandes compagnies de téléphone canadiennes (les membres de Télécom Canada, désormais « Stentor »).

La *Loi sur les télécommunications* établit un nouveau cadre législatif pour toutes les entreprises de télécommunication de compétence fédérale. Par le fait même, la Loi prévoit l'intégration du marché canadien des services de télécommunication. De plus, elle permet à l'organisme fédéral de réglementation, soit le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), de mettre en oeuvre un cadre réglementaire plus souple qui favorise l'innovation et le développement de la principale industrie canadienne de haute technologie. Cet aspect revêt une importance grandissante puisque les marchés nationaux et mondiaux sont de plus en plus concurrentiels.

B. Application

La Loi prévoit la surveillance et, *là où celle-ci est nécessaire*, la réglementation des entreprises de télécommunication de compétence fédérale qui possèdent ou exploitent des installations de transmission. Celles-ci sont appelées « entreprises canadiennes ». À une exception près, elles comprennent actuellement l'ensemble des compagnies téléphoniques du groupe « Stentor » (Bell Canada, BC Tel, Island Tel, Manitoba Telephone System, Maritime Tel & Tel, NBTel, Newfoundland Tel, Telus), quelque 50 compagnies téléphoniques indépendantes et des entreprises nationales comme Télésat, Téléglobe, AT&T Canada services interurbains et Sprint Canada. En vertu d'un accord fédéral-provincial, SaskTel ne sera pas assujettie à la réglementation fédérale avant une date qui sera fixée après octobre 1998. Les « revendeurs » qui ne possèdent ni n'exploitent d'installations de transmission, mais qui louent les installations auprès d'entreprises canadiennes de télécommunication pour fournir des services au public ne sont pas visés directement par la réglementation en vertu de la Loi. Les entreprises de télécommunication qui utilisent le spectre radio sont assujetties en outre au régime de licences et aux règlements adoptés en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*.

C. Objectifs de la politique

La nouvelle Loi comprend un énoncé de la politique canadienne en matière de télécommunication (article 7). Cette politique (voir page suivante) affirme le caractère essentiel des télécommunications pour l'identité et la souveraineté canadiennes et pour le développement social et économique du pays. Ses neuf objectifs comprennent à la fois les exigences traditionnelles, notamment l'accès universel et abordable aux services, et les nouveaux impératifs comme un respect accru des lois du marché et la promotion d'une industrie des télécommunications concurrentielle et efficace. De plus, la politique prévoit la propriété canadienne des « entreprises canadiennes ».

D. Principaux pouvoirs du gouvernement et des organismes de réglementation

Plusieurs dispositions de la Loi précisent les pouvoirs respectifs du gouverneur en conseil (c'est-à-dire le Cabinet), du Ministre et du CRTC.

Le gouverneur en conseil peut donner au CRTC des instructions d'application générale au chapitre des grandes questions de politique (article 8) et modifier ou annuler une décision du CRTC ou encore la lui renvoyer pour réexamen (article 12). Le ministre peut établir des normes concernant l'aspect technique des télécommunications et charger le CRTC de leur donner effet (article 15). Toutefois, les provinces doivent être informées et avoir la possibilité de donner leur avis avant que ces pouvoirs ne soient exercés. Enfin, le gouverneur en conseil peut formuler des règlements visant à mettre en oeuvre l'objectif en matière de propriété canadienne.

Le CRTC a tous les pouvoirs d'un organisme réglementaire indépendant quasi-judiciaire (article 22-71). En vertu de l'article 47, le CRTC doit exercer ses pouvoirs de manière à réaliser la politique énoncée à l'article 7 de la Loi et toute instruction du gouverneur en conseil. Le CRTC doit s'assurer que les tarifs sont justes et raisonnables et que les entreprises canadiennes ne font aucune discrimination injuste ni n'accordent de préférence injustifiée. Le CRTC se voit en outre investi de nouveaux pouvoirs importants : Il peut soustraire toute catégorie d'entreprises canadiennes à l'application de la Loi si cette exemption est d'intérêt public (article 9); il peut s'abstenir d'exercer ses pouvoirs de réglementation s'il en va de l'intérêt du public, et doit le faire si le cadre concurrentiel est efficace (article 34). Enfin, il peut utiliser le mode de réglementation qu'il estime approprié (par exemple, une approche différente à la réglementation axée sur le taux de rendement) (paragraphe 27(5)).

E. Lois amendées ou abrogées

La nouvelle Loi modifie la *Loi sur la radiocommunication* ainsi que les lois spéciales régissant Bell Canada, BC Tel, Téléglobe Canada et Télésat Canada. Par ailleurs, elle abroge la *Loi nationale sur les attributions en matière de télécommunications* et la *Loi sur les télégraphes*, ainsi que les articles de la *Loi sur les chemins de fer* qui portaient sur les télécommunications.

F. La Loi sur les télécommunications de 1993 - article 7

Voici un extrait de l'article de 7 de la *Loi sur les télécommunications*, « Politique canadienne de télécommunication »:

- « 7. La présente loi affirme le caractère essentiel des télécommunications pour l'identité et la souveraineté canadiennes ; la politique canadienne de télécommunication vise à :
- a) favoriser le développement ordonné des télécommunications partout au Canada en un système qui contribue à sauvegarder, enrichir et renforcer la structure sociale et économique du Canada et de ses régions;
 - b) permettre l'accès aux Canadiens de toutes les régions -- rurales ou urbaines -- du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité;
 - c) accroître l'efficacité et la compétitivité, sur les plans national et international, des télécommunications canadiennes;
 - d) promouvoir l'accèsion à la propriété des entreprises canadiennes, et à leur contrôle, par des Canadiens;
 - e) promouvoir l'utilisation d'installations de transmission canadiennes pour les télécommunications à l'intérieur du Canada et à destination ou en provenance de l'étranger;
 - f) 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;
 - g) stimuler la recherche et le développement au Canada dans le domaine des télécommunications ainsi que l'innovation en ce qui touche la fourniture de services dans ce domaine;
 - h) satisfaire les exigences économiques et sociales des usagers des services de télécommunication;
 - i) contribuer à la protection de la vie privée des personnes. »

Loi sur les télécommunications

Tableau 15

Vers un marché canadien concurrentiel et intégré des télécommunications Principaux jalons 1979 - 1997

1979	- Concurrence au plan des services de transmission de données et de lignes privées.
1980 - 1982	- Concurrence au plan du matériel chez le client (connexions de terminaux)
1984	- Octroi de licences aux fournisseurs concurrentiels de services de téléphonie cellulaire.
1984-1990	- Revente et partage des services de télécommunication permis et étendus.
1987-1992	- Privatisations : Téléglobe (1987), Télésat (1992), privatisation des intérêts du gouvernement en matière de télécommunication au sein du groupe CNR (50 % CNCP et deux petites entreprises de télécommunication)
1989	- La Cour Suprême confirme que les entreprises de télécommunication du groupe « Stentor » relèvent du gouvernement fédéral (décision de l'AGT) - Mise à jour de la <i>Loi sur la radiocommunication</i> .
1991	- La nouvelle <i>Loi sur la radiodiffusion</i> , neutre à l'égard de la technologie, entre en vigueur.
1989 et 1994	- L'Accord de libre-échange Canada - États-Unis (1989) et l'ALENA (1994) ouvrent le marché canadien à la concurrence dans les services améliorés de télécommunication.
1992	- La concurrence est autorisée dans les services vocaux interurbains.
1993	- Le raccordement côté réseau est autorisé pour les revendeurs. - Entrée en vigueur de la nouvelle <i>Loi sur les télécommunications</i> qui favorise la concurrence.
1994	- La Cour Suprême reconnaît que les compagnies de téléphone « indépendantes » sont de compétence fédérale (décision Guèvremont) - Le gouvernement fédéral annonce son intention d'élaborer une stratégie pour l'infrastructure canadienne: le Ministre met sur pied le Comité consultatif sur l'infrastructure de l'information - Annonce de la politique sur les satellites du service mobile globales et régionales.
1994 - 1997	- Le CRTC élabore un nouveau cadre réglementaire pour les télécommunications fondé sur les lois du marché et la concurrence dans tous les segments du marché.
1995	- Instructions au CRTC établissent un cadre concurrentiel pour les services de satellite de radiodiffusion directe à domicile par (SRD); le CRTC autorise les services SRD. - Publication du rapport final du Comité consultatif sur l'infrastructure de l'information. - Rééquilibrage des tarifs pour 1996 et 1997, rapprochant les tarifs locaux aux coûts réels.
1996	- Autorisation de services concurrentiels de communication personnelle (SCP) sans fil. - Publication du plan d'attribution de la radiodiffusion numérique. - Lancement de MSAT (satellite de télécommunication du service mobile) - Publication par le gouvernement fédéral d'un plan d'action pour l'infrastructure. - Le processus réglementaire en prévision d'une concurrence au niveau du service téléphonique local est en cours. - La politique de convergence du gouvernement soutient l'interconnexion, le dégroupement, la revente et le partage des réseaux, et la concurrence, y compris le cadre de la politique de concurrence entre les câblodistributeurs et les compagnies de téléphone.
1997	- Licences accordées aux systèmes locaux de télécommunications multipoint. - Décisions du CRTC en matière de concurrence au niveau local, de la réglementation par plafonnement des prix et autres questions connexes - Décisions relatives à la convergence : certaines compagnies de téléphone obtiennent, à titre d'essai, des licences de radiodiffusion multimédia.

5.1 Centres de responsabilité

A. Autorité en matière de politique : Industrie Canada

La responsabilité de la politique en matière de télécommunication et de gestion du spectre relève d'Industrie Canada, soit le ministère du gouvernement qui relève du ministre de l'Industrie. La législation pertinente comprend la *Loi sur les télécommunications* (1993) et la *Loi sur la radiodiffusion* (1989). En vertu de la *Loi sur les télécommunications*, le gouverneur en conseil (le Cabinet) a le pouvoir de donner des instructions d'application générale sur les grandes questions de politique à l'organisme de réglementation, soit le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), et de réexaminer les décisions du CRTC - soit de son propre chef, soit en réponse à une demande des intéressés. Le gouverneur en conseil peut modifier ou annuler les décisions du CRTC ou les lui renvoyer pour réexamen jusqu'à un an après la date de la décision. Tout appel doit être déposé dans les 90 jours qui suivent une décision. Le pouvoir de revenir sur les décisions du CRTC, qui existe depuis 1976, n'a pas été souvent invoqué (18 fois en 20 ans). Le pouvoir d'énoncer des instructions de politique n'a pas encore été invoqué en vertu de la *Loi sur les télécommunications*, bien que des instructions aient été publiées au sujet des services de satellite de radiodiffusion directe à domicile en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*.

B. Gestion du spectre

Les autorisations de radiocommunication émises par Industrie Canada sont obligatoires en ce qui concerne l'utilisation du spectre radioélectrique (à quelques exceptions près) pour fournir des services de communication sans fil. Les fréquences radio sont attribuées et utilisées pour promouvoir les objectifs de politique publique, et sont gérées de façon à maintenir les normes techniques, à empêcher le brouillage néfaste et à respecter nos obligations internationales.

- En vertu de la *Loi sur la radiocommunication*, le ministre de l'Industrie, en exerçant les pouvoirs que lui confie la Loi, peut tenir compte de l'ensemble des questions qu'il estime pertinentes pour assurer la création ou la modification de stations radio et le développement ordonné et l'exploitation efficace des radiocommunications au Canada.
- Cette même Loi précise que le Ministre, dans l'exercice de ses pouvoirs, peut tenir compte des objectifs de la politique canadienne de télécommunication indiquée dans la *Loi sur les télécommunications*.

Le Ministre peut aussi tenir compte des autres politiques énoncées de temps à autre par le Ministère, notamment les objectifs et principes relatifs à l'inforoute.

C. Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)

Le CRTC est un organisme fédéral indépendant quasi-judiciaire. Le CRTC est responsable de la surveillance et, là où celle-ci est nécessaire, de la réglementation des télécommunications et de la radiodiffusion au Canada. Sa structure et ses pouvoirs sont précisés dans la *Loi sur le CRTC*, la *Loi sur la radiodiffusion* et la *Loi sur les télécommunications*. Les membres du CRTC (les conseillers) sont nommés par le Cabinet fédéral. La *Loi sur le CRTC* prévoit jusqu'à

13 membres à temps plein et 6 membres à temps partiel, ces derniers s'occupant uniquement des questions de radiodiffusion. Le CRTC est dirigé par un président; depuis le 12 août 1996, la présidente en est Mme Françoise Bertrand.

La *Loi sur les télécommunications* (résumé à la section 5.0) confère au CRTC des pouvoirs importants, y compris la réglementation des tarifs de télécommunication et des conditions de service, l'approbation des ententes d'interconnexion et la qualité des normes de service. Les entreprises canadiennes de télécommunication qui possèdent ou exploitent des installations (entreprises axées sur les installations) sont assujetties aux règlements du CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Le CRTC doit s'assurer que les tarifs sont justes et raisonnables et que les entreprises n'accordent aucune préférence injustifiée ni n'exercent de discrimination injuste.

Conformément à l'objectif de la politique sur les télécommunications de favoriser le libre jeu des forces du marché dans la prestation de services de télécommunication, et d'assurer que la réglementation soit efficace lorsque celle-ci est nécessaire, le CRTC peut s'abstenir d'exercer son pouvoir de réglementation ou soustraire les entreprises aux dispositions de la Loi. Il doit s'abstenir de réglementer les services s'il estime que la concurrence est suffisante pour protéger les intérêts des utilisateurs. Le CRTC peut utiliser toute méthode de réglementation qu'il estime nécessaire (y compris les règlements sur le taux de rendement, le plafonnement des prix, etc.).

Renseignements généraux (819) 997-0313 <http://www.crtc.gc.ca>

D. Responsabilité en matière de numérotation

Industrie Canada et le CRTC partagent la responsabilité réglementaire en matière de numérotation.

E. Plaintes au sujet des services de télécommunication

On peut déposer des plaintes auprès du CRTC, du ministre fédéral de l'Industrie ou des députés fédéraux.

De plus, les plaintes relatives aux pratiques commerciales des fournisseurs de services peuvent être envoyées au Bureau de la concurrence, une direction d'Industrie Canada. La *Loi sur la concurrence* est une loi d'application générale qui ne contient aucune disposition visant en particulier le secteur des télécommunications. Cependant, la *Loi sur la concurrence* comprend certaines dispositions qui empêchent toute domination excessive du marché. L'application de la *Loi sur la concurrence* aux entreprises de télécommunication est limitée du fait de l'existence de la réglementation du CRTC qui s'appliquent exclusivement à ce secteur.

5.2 Initiatives récentes en matière de politique

A. Accord de l'OMC relatif aux services de télécommunication de base

Les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), ont abouti le 15 février 1997 à un accord qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1998. Les négociations avaient deux objectifs principaux :

favoriser la concurrence dans la prestation de services de télécommunication et mettre sur pied un cadre transparent et prévisible pour le commerce et les investissements dans les services de télécommunication. Le Canada s'était fixé pour objectif d'aider les entreprises canadiennes à obtenir un accès sûr aux marchés étrangers comme les États-Unis, l'Europe, le Japon et les nouveaux marchés d'Asie et d'Amérique latine, et de veiller à ce que les Canadiens continuent de jouir de services de communication de calibre international à des prix concurrentiels, fournis par un secteur national vigoureux.

Dans le cadre de l'Accord, le Canada s'engage à abolir les monopoles dans les deux secteurs encore fermés à la concurrence, soit la téléphonie internationale (outre-mer) et les services satellites fixes à domicile (à l'exception de la radiodiffusion). Le Canada lèvera aussi les restrictions sur la propriété étrangère dans le secteur des services de satellite mobile mondiaux et dans celui de l'atterrissage des câbles sous-marins. L'abolition du monopole de Télésat Canada sur les télécommunications nationales a été reportée au 1^{er} mars 2000. Les satellites étrangers pourront alors fournir des services de télécommunication aux Canadiens. Le monopole de Téléglobe prendra fin le 1^{er} octobre 1998 et les restrictions spéciales relatives à la propriété seront abolies. Le Canada s'engage par ailleurs à éliminer les règlements sur l'acheminement du trafic pour l'ensemble des services internationaux et des services par satellite d'ici le 1^{er} mars 2000.

L'accord de l'OMC prévoit un mécanisme de règlement des différends qui fournit des garanties nécessaires sur le respect des engagements par les pays signataires. L'accord sur les télécommunications de base suit l'entente conclue récemment sur la technologie de l'information qui libéralise le commerce du matériel informatique. L'effet combiné de ces deux accords devrait favoriser les investissements dans les télécommunications partout dans le monde, augmentant du coup les débouchés pour les fournisseurs de services et fabricants de matériel canadiens. Le marché canadien des télécommunications, qui est ouvert et concurrentiel, a fait naître des entreprises canadiennes très compétitives qui sont en mesure de tirer profit des nouveaux débouchés commerciaux que prévoit l'accord.

B. Stratégie pour l'autoroute de l'information

Le Comité consultatif sur l'autoroute de l'information (CCAI), créé en 1994, avait pour mandat de voir comment l'inforoute pourrait être développée de façon à servir les entreprises, les consommateurs et les fournisseurs de contenu canadiens. Le rapport final du Conseil comprend plus de 300 recommandations traitant d'une multitude de questions, depuis l'accès à la concurrence et le respect de la vie privée jusqu'aux exigences de contenu canadien à l'ère de l'information. Ces recommandations contribuent beaucoup à la définition de la stratégie globale du gouvernement concernant l'inforoute. Bon nombre d'entre elles ont déjà été mises en oeuvre ou sont examinées par des groupes de travail interministériels.

En mai 1996, le gouvernement fédéral a dévoilé son plan de développement de l'inforoute dans un rapport intitulé *La société canadienne à l'ère de l'information : Pour entrer de plain-pied dans le XXI^e siècle*. Ce rapport préconise plusieurs initiatives, en partenariat avec les autres paliers de gouvernement, le secteur privé, les syndicats et autres associations, visant à tirer profit du potentiel de l'inforoute au chapitre de la réalisation des objectifs de développement économique, social et culturel du Canada. La stratégie du gouvernement comprend quatre volets qui comprennent les politiques et initiatives suivantes : a) aménager l'inforoute canadienne en créant une politique et un cadre réglementaire dynamiques, concurrentiels, axés sur les besoins des consommateurs et conformes à l'intérêt public;

b) encourager la croissance du contenu canadien sur l'inforoute; c) permettre à l'ensemble des Canadiens de profiter de tous les avantages économiques et sociaux de l'inforoute; d) assurer des services gouvernementaux de meilleure qualité, moins chers et plus accessibles. D'ici 1997, les ministres de l'Industrie et du Patrimoine canadien devront mettre au point une stratégie nationale d'accès comprenant des mesures fondées sur la politique, la réglementation et d'autres mesures susceptibles de fournir un accès abordable aux services de communication essentiels. On s'attend à ce que le CCAI dépose un rapport de suivi en juin 1997.

C. Politique sur la convergence

Le 6 août 1996, le gouvernement a publié son énoncé de politique sur la convergence qui fixe des objectifs de politique générale en matière de télécommunication et de radiodiffusion dans le contexte de l'inforoute, y compris le cadre de la politique de concurrence entre les câblodistributeurs et les compagnies de téléphone. L'énoncé de politique a été publié à l'issue de consultations publiques exhaustives amorcées suite à un décret publié en octobre 1994.

L'énoncé de politique sur la convergence porte sur trois grands volets : les installations de réseau, le contenu canadien et la concurrence. En résumé, la politique soutient :

- l'interconnexion, l'interopérabilité, le dégroupement, la revente et le partage des installations-réseaux qui fournissent des services de télécommunication au public;
- la poursuite des mesures de soutien à la production et à la diffusion de contenu canadien en matière de radiodiffusion;
- la concurrence au plan des installations, des produits et des services destinés à l'autoroute de l'information.

Il est particulièrement intéressant de noter que l'énoncé crée un cadre régissant la concurrence entre les entreprises de télécommunication et les câblodistributeurs dans leurs marchés principaux. En adoptant le principe d'aucun avantage de départ, la politique stipule que les entreprises de télécommunication ne pourront se lancer dans la câblodistribution que lorsque le CRTC aura créé un cadre réglementaire régissant la concurrence au niveau du service téléphonique local et approuvé les tarifs proposés par les compagnies de téléphone. Le 1^{er} mai 1997, le CRTC publiait un avis public (CRTC 1997-49) précisant que, d'ici le 1^{er} janvier 1998, les obstacles à l'entrée sur le marché de la téléphonie locale devront avoir été résolus et qu'en principe, les compagnies de téléphone pourront se lancer dans la câblodistribution à compter de cette date.

La politique sur la convergence soutient par ailleurs les mesures réglementaires qui garantissent une concurrence juste et le respect des objectifs de la politique.

Conformément à l'énoncé de politique, la *Loi sur Bell Canada* a été modifiée de façon à éliminer l'interdiction qui empêche Bell de détenir une licence de radiodiffusion.

D. Harmonisation des règles sur la propriété dans les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion

Dans le décret sur la convergence, le gouvernement a entrepris de mettre à jour les règlements sur la propriété s'appliquant aux détenteurs de licence de radiodiffusion pour permettre un plus grand accès aux capitaux étrangers en harmonisant ces règlements avec ceux qui s'appliquent aux entreprises de télécommunication. En octobre 1995, de nouveaux règlements ont été annoncés concernant la radiodiffusion, qui ont l'effet de permettre aux deux types d'entreprises d'avoir accès égal aux capitaux étrangers.

Toutefois, l'énoncé de politique sur la convergence, publié en août 1996, précise en outre que la politique du gouvernement ne consiste pas à assurer la poursuite de l'harmonisation des règlements sur la propriété pour les deux secteurs, et que les entreprises qui souhaitent être actives dans les deux domaines devront respecter les règlements qui régissent chacun de ces secteurs.

E. Octroi de licences pour les nouveaux services sans fil

E.1 Services de communication personnelle (SCP)

Les SCP constituent un nouveau type de service de télécommunication numérique sans fil qui présente une solution de rechange aux services actuels de téléphonie conventionnelle et cellulaire. En décembre 1995, Industrie Canada a choisi quatre entreprises pour offrir des services de communication personnelle sur une base concurrentielle à travers le Canada. Deux licences de 30 MHz ont été accordées à Clearnet PCS Inc. et à MicroCell Network Inc., et deux licences de 10 MHz à Rogers Cantel Mobile Inc. et aux actionnaires régionaux de Mobility Personacom Canada Ltée.

E.2 Services sans fil à large bande

Le 29 février 1996, une politique et un appel d'applications ont été lancées relativement aux systèmes de télécommunication multipoint locaux. Il s'agit de systèmes de distribution sans fil sur large bande qui fonctionnent selon le principe de la technologie cellulaire et qui peuvent fournir une gamme de services de diffusion d'images, de données et de téléphonie directement aux abonnés résidentiels et commerciaux. Le Ministère a effectué une étude comparative approfondie des quatorze applications reçues au printemps et à l'été 1996. Le 29 octobre 1996, le Ministre a annoncé qu'on allait attribuer une licence à trois entreprises : WIC Connexus Ltée (33 marchés importants), MaxLink Communications Inc. (33 marchés importants) et RegionalVision Inc. (127 petites localités).

F. Instructions au CRTC sur les services de satellite de radiodiffusion directe (SRD)

En juillet 1995, le gouvernement a émis des instructions qui prévoyaient l'attribution, en mode concurrentiel, de licences pour des services de satellites de radiodiffusion directe (SRD) à domicile, et établissaient le cadre de politiques connexe. Le CRTC a depuis lors attribué une licence à cinq services homologués de distribution de SRD. Il a également accordé une licence à cinq services de SRD à la carte. Le lancement de ces services a été reporté; certains ont déjà démarré, et d'autres le feront en 1997. Plusieurs facteurs expliquent cette

situation, notamment des difficultés techniques et la panne partielle du satellite Anik E-1 de Télésat en mars 1996. Industrie Canada s'efforce, de concert avec l'industrie, de résoudre le problème de capacité du satellite et, en novembre 1996, a émis un appel de candidatures pour la conception et l'exploitation de satellites de radiodiffusion directe (SRD). Le 3 avril 1997, Télésat Canada s'est vue attribuer l'un des créneaux orbitaux canadiens pour les satellites de radiodiffusion directe (SRD). Ce satellite devrait répondre aux besoins prévisibles de l'industrie canadienne de la télédiffusion directe à domicile.

G. Politique sur la propriété canadienne

Le Règlement sur la propriété et le contrôle des entreprises de télécommunication canadiennes fixe les règles de propriété canadienne pour les entreprises de télécommunication axées sur les installations en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Il n'existe aucune exigence analogue pour les revendeurs et les fournisseurs de service améliorés. En vertu des règlements, les Canadiens doivent détenir au moins 80 % des actions avec droit de vote des entreprises axées sur les installations et au moins 80 % des administrateurs doivent être canadiens. Les entreprises qui investissent dans ce type d'entreprise sont considérées comme canadiennes si au moins les deux tiers des actions avec droit de vote sont détenues par des intérêts canadiens. Cette formule permet donc que 46,7% des actions avec droit de vote appartiennent à des intérêts étrangers. Il n'existe aucune restriction sur les actions sans droit de vote. Les règlements précisent par ailleurs que les entreprises qui dépassaient ces limites le 22 juillet 1987 et qui sont en activité constante depuis cette date peuvent se prévaloir des droits acquis en ce qui a trait à la politique sur la propriété et le contrôle. Cette disposition s'applique à BC Tel et à Québec-Téléphone qui sont détenues et exploitées à environ 51 % par GTE Corp.

Certaines dispositions régissent des entreprises particulières, notamment :

- Téléglobe Canada Inc. : une entreprise étrangère, un « non-résident » ou un « associé » ne peuvent pas détenir d'actions avec droit de vote de Téléglobe Canada (voir la *Loi sur Téléglobe Canada*, paragraphe 5 (2));
- systèmes de satellites mobiles mondiaux et régionaux : ces systèmes peuvent offrir des services au Canada à condition que la part des actions canadiennes avec droit de vote soit proportionnelle à l'utilisation de ces systèmes au Canada.

Ces dispositions visant des entreprises particulières seront abolies dans le cadre des engagements du Canada en vertu de l'accord de l'OMC sur les services de télécommunication de base.

H. Réseau canadien pour l'avancement de la recherche, de l'industrie et de l'enseignement (CANARIE)

CANARIE est une société à but non lucratif qui regroupe plus de 140 membres provenant des secteurs public et privé. Le plan d'affaires septennal de CANARIE couvre trois domaines d'activité, à savoir la modernisation du réseau national de R&D et d'enseignement (CA*Net), la mise sur pied d'un réseau expérimental à haute vitesse et la promotion du développement de technologies, de produits, d'applications, de logiciels et de services de réseautage nouveaux.

CANARIE constitue un modèle de partenariat entre les secteurs public et privé avec plus de 500 millions de dollars prévus en investissements directs et indirects, dont 104,5 millions seront versés par le gouvernement.

I. Stratégie nationale d'accès

Les Canadiens jouissent maintenant d'un accès quasi universel aux services de téléphonie et de radiodiffusion. Étant donné que nous nous dirigeons vers une économie et une société fondées sur l'information, le gouvernement s'est engagé à développer une stratégie nationale d'accès pour préserver la disponibilité universelle de services téléphoniques de base et de radiodiffusion abordables, pour accélérer l'accès aux nouveaux services comme Internet et pour fournir l'accès aux services gouvernementaux sous forme électronique. La stratégie d'accès proposée devrait mettre en place des mesures visant à faire en sorte que la géographie ou les disparités de revenu ne divisent pas le pays en deux camps, ceux qui ont accès à l'information et les laissés-pour-compte, et aider au renouvellement économique des zones rurales au Canada.

J. Réseau scolaire canadien

Le Réseau scolaire canadien constitue un partenariat regroupant les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux, les universités, les collèges et l'industrie. Créé dans le but de stimuler l'apprentissage et d'inculquer les aptitudes nécessaires dans une économie axée sur l'information, le Réseau scolaire canadien fournit aux enseignants et aux élèves une plateforme unique et conviviale permettant la connexion à l'inforoute. Le Réseau scolaire facilitera la connexion à Internet de l'ensemble des 16 500 écoles et 3 400 bibliothèques publiques canadiennes d'ici 1998.

K. Programme d'accès aux collectivités (PAC)

D'ici l'an 2000, le Programme d'accès aux collectivités reliera jusqu'à 5 000 localités rurales à Internet, permettant à des milliers de Canadiens de profiter de nouveaux débouchés éducatifs et commerciaux. Le PAC encouragera l'utilisation de l'inforoute pour la formation, la création d'emplois et d'entreprises ainsi que la prestation électronique de services publics. Quelque 380 collectivités ont été choisies au cours d'une première étape en décembre 1995. Un second groupe de presque 350 localités ont été sélectionnées en janvier 1997, soit un total de 750 jusqu'à présent. Des négociations sont en cours avec plusieurs provinces pour la création de programmes conjoints qui permettront de multiplier les fonds du PAC. Le programme Connect New Brunswick, qui prévoit la création de 200 sites d'accès communautaire d'ici la fin de 1998, constitue un premier exemple de ce nouveau type de coopération.

5.3 Cadre de réglementation et instances réglementaires

A. Concurrence sur le marché des télécommunications

La concurrence a été introduite progressivement au Canada, d'abord avec les lignes privées en 1979, puis avec le matériel chez le client en 1980, la revente et la téléphonie cellulaire au cours des années 1980, les services téléphoniques publics interurbains en 1992, suivis des plus récents services de communication sans fil comme les SCP et les STMP. Le 1^{er} mai 1997, le CRTC a présenté le cadre réglementaire pour la concurrence sur le marché des services

téléphoniques locaux de base (voir la section F.4 ci-dessous) et la concurrence pourrait débuter à partir de 1998 (voir les principaux jalons exposés précédemment dans cette section).

La revente est autorisée pour la plupart des services de télécommunication. Le Canada compte plus de 400 entreprises s'adonnant à la revente de services. Ces sociétés ne sont pas soumises à une réglementation directe en vertu de la *Loi sur les télécommunications*, car elles ne possèdent ni n'exploitent d'installations de transmission.

Les segments du marché des télécommunications sur lesquels la concurrence n'est pas encore autorisée sont au nombre de deux.

- Téléglobe Canada Inc. est la seule société canadienne autorisée à exploiter des installations qui permettent de fournir des télécommunications outre-mer. Aux termes de l'Accord de l'OMC concernant les services de télécommunication de base, le monopole de Téléglobe prendra fin le 1^{er} octobre 1998.
- Télésat Canada est le seul organisme canadien autorisé à exploiter des installations qui servent à la prestation de services fixes par satellite au Canada et entre le Canada et les États-Unis. En outre, Télésat est la seule société canadienne autorisée à exploiter des stations terrestres qui permettent de fournir des services fixes par satellite entre le Canada et les États-Unis. Aux termes de l'Accord de l'OMC, la fin du monopole de Télésat Canada a été avancée au 1^{er} mars 2000.

B. Tarification

Selon les dispositions de la *Loi sur les télécommunications*, les entreprises canadiennes de télécommunication sont tenues de se conformer aux tarifs approuvés par l'organisme de réglementation, soit le CRTC. Le CRTC peut cependant s'abstenir de cette réglementation dans la mesure où il estime que de s'abstenir est conforme aux objectifs de la politique des télécommunications. En outre, le Conseil doit s'abstenir s'il juge que le service fait l'objet d'une concurrence suffisante pour protéger les intérêts des utilisateurs. Chaque entreprise de télécommunication doit soumettre ses tarifs aux fins d'approbation, à moins que le CRTC s'abstienne de réglementer une certaine catégorie de services ou en ait exempté une entreprise particulière.

C. Contributions

La concurrence dans le domaine des services de télécommunication a été introduite graduellement dans les différents segments de marché, ce qui a permis au Canada de maintenir l'interfinancement des services lorsque cela s'avérait d'intérêt public. L'interfinancement le plus courant, et le seul qui soit explicite, est celui des services interurbains au profit des services téléphoniques locaux de base. Tous les fournisseurs de services interurbains (y compris le service interurbain entre les services sans fil et les services filaires et les services interurbains de réseaux de transmission voix-données fournis au moyen de raccordements côté extérieur et côté réseau, à l'exception des services de radiomessagerie et des services Internet) sont tenus d'appuyer cette subvention au service local par le truchement de paiement de contributions aux fournisseurs de services locaux. Le 1^{er} mai 1997,

le CRTC a annoncé, dans la Décision Télécom 97-8, *Concurrence locale*, que les fournisseurs de services téléphoniques locaux sont tenus de verser les contributions perçues dans un fonds central administré par une tierce partie. Ces contributions seront périodiquement redistribuées selon les besoins des prestataires de services locaux (évalués en fonction des coûts et des revenus des compagnies de téléphone titulaires). Le rééquilibrage des tarifs actuellement en cours, l'expansion des services payant la contribution ainsi que l'importance croissante des forces du marché, pour déterminer les divers prix des services de télécommunication, entraînent la diminution des contributions.

D. Frais d'accès et d'interconnexion

Aux termes de la *Loi sur les télécommunications*, le CRTC peut enjoindre une entreprise canadienne de télécommunication de fournir à un prestataire de services similaires une liaison ou l'accès à une partie de son réseau ou de ses installations.

L'accès au réseau de télécommunication commuté public exige le versement de frais aux compagnies de téléphone ou autres entreprises de télécommunication propriétaires du réseau. Le CRTC doit approuver le montant des redevances et déterminer les modalités de compensation. Ces décisions sont rendues après la tenue d'audiences publiques. Les frais d'accès ne sont pas les mêmes pour les utilisateurs finals et pour les autres fournisseurs de services de télécommunication.

- Les frais d'interconnexion ou d'accès imposés aux entreprises de télécommunication concurrentes sont calculés et soumis à l'approbation du CRTC. Ils peuvent varier selon les services et les entreprises.
- L'accès au réseau de télécommunication commuté public par les particuliers, les entreprises et autres utilisateurs nécessite l'acquittement de redevances fixes (habituellement mensuelles) ou de frais à l'utilisation, versés aux compagnies de téléphone ou aux autres entreprises de télécommunication.

E. Service universel

L'accès à un service téléphonique universel a longtemps été l'un des objectifs fondamentaux de la politique des télécommunications au Canada. La *Loi sur les télécommunications* de 1993 énonce comme l'un des objectifs de la politique canadienne le fait de « permettre l'accès aux Canadiens de toutes les régions -- rurales ou urbaines -- du Canada à des services de télécommunication sûrs, abordables et de qualité » (paragraphe 7(b)). Comme le texte le suggère, un éventail de services de télécommunication et non pas seulement, le service téléphonique, devrait être accessible dans toutes les régions du pays. Le taux de pénétration des services téléphoniques de base est souvent utilisé comme mesure d'universalité. Selon les données actuelles (qui datent de 1996 et excluent le Yukon et les T.N.-O.), 98,5 % des foyers canadiens ont accès aux services téléphoniques.

Plus récemment, le CRTC a souligné que les communications locales à tarif forfaitaire et l'accès au service interurbain à composition directe sont considérés comme des éléments essentiels des services locaux de base par la grande majorité des abonnés (Décision Télécom CRTC 96-10). En outre, le Conseil a reconnu que la définition des services de base évolue et varie en fonction de la perception des utilisateurs et des possibilités technologiques. (Voir ci-dessous les commentaires sur la tarification).

F. Cadre de la réglementation des principales compagnies de téléphone

Le 16 septembre 1994, le Conseil a publié la *Décision Télécom CRTC 94-19, Examen du cadre de réglementation*, après une instance qui s'est prolongé sur deux ans. La décision tenait compte des objectifs de politique énoncés dans la *Loi sur les télécommunications* de 1993 ainsi que de la haute priorité accordée par le gouvernement à la mise en place d'un environnement concurrentiel en matière de communication.

L'examen visait à alléger ou éliminer la réglementation, à laisser une plus grande place aux forces du marché, à établir des mesures de protection contre les abus de pouvoir sur le marché, à promouvoir la prestation de nouveaux services et à évaluer les solutions de rechange à la réglementation axée sur le taux de rendement.

Les changements suivants ont été apportés à la réglementation :

- partage de la base tarifaire des compagnies de téléphone Stentor entre un segment Services concurrentiels et un segment Services publics, ce qui permet au Conseil de se concentrer sur le deuxième;
- déréglementation graduelle du segment Services concurrentiels des compagnies de téléphone à partir de janvier 1995;
- remplacement de la réglementation axée sur le taux de rendement par la réglementation axée sur plafonnement des prix dans le segment Services publics;
- ouverture du secteur des services de télécommunication locaux à la concurrence;
- début du rééquilibrage des tarifs des services locaux, compte tenu de la baisse de ceux des services interurbains;
- permettre aux compagnies de téléphone d'investir dans des services de contenu.

F.1 Instances publiques visant la mise en oeuvre du cadre de réglementation

La mise en oeuvre de certains aspects du cadre de réglementation des principales compagnies de téléphone exige la tenue de plusieurs instances publiques qui sont abordées ci-dessous.

F.2 Partage de la base tarifaire des compagnies de téléphone locales

En 1995, le Conseil a publié la *Décision Télécom CRTC 95-21, Mise en oeuvre du cadre de réglementation - partage de la base tarifaire et questions connexes*. Ce texte aborde un certain nombre de questions découlant de la *Décision Télécom 94-19*.

La *Décision 95-21* traite essentiellement de quatre questions :

En premier lieu, le Conseil devait décider d'une méthode de partage de la base tarifaire des compagnies de téléphone entre un segment Services publics et un segment Services concurrentiels de façon équitable pour les compagnies de téléphone, les concurrents et les abonnés. Le CRTC a retenu le principe de la méthode d'attribution des coûts "phase III", tel que proposée par le groupe Stentor. Le calcul se

fondé sur le rendement des capitaux propres appliqué au segment Services publics seulement, plutôt qu'à l'ensemble des activités de l'entreprise comme le suggérait Stentor. Cette méthode sera utilisée jusqu'à l'introduction de la réglementation par plafonnement des prix.

En deuxième lieu, le Conseil devait trouver un mode de traitement des investissements rattachés au projet "Sirius" d'autoroute de l'information à large bande du groupe Stentor, de façon que les utilisateurs des services téléphoniques de base et les entreprises concurrentes n'aient pas à supporter une part excessive des frais en question. Le Conseil a préconisé l'attribution de tous les investissements connexes au segment Services concurrentiels de la base tarifaire.

En troisième lieu, le Conseil a été obligé, en vertu du décret C.P. 1994-2036, publié en décembre 1994, d'évaluer l'exactitude et la fiabilité de sa méthode d'allocation des coûts en comparant les coûts des entreprises canadiennes de télécommunication à des modèles extérieurs, notamment aux résultats des sociétés similaires américaines. Finalement, le Conseil n'a pas enregistré de différences importantes, les coûts étant comparables de part et d'autre de la frontière.

En quatrième lieu, le Conseil a été obligé, en vertu du décret C.P. 1995-2036, de réexaminer sa décision de rééquilibrer les tarifs en augmentant le tarif mensuel des services téléphoniques locaux de base de 2 \$ le 1^{er} janvier des années 1995, 1996 et 1997, et en diminuant d'autant ceux des services interurbains. Le CRTC a confirmé sa position dans la Décision 94-19, considérant que le rééquilibrage des tarifs était d'intérêt public. Le Conseil a donc approuvé la hausse de 2 \$ du tarif mensuel des services téléphoniques locaux le 1^{er} janvier 1996 et 1997. La troisième et dernière étape du rééquilibrage des tarifs s'intègre à la période de plafonnement des prix, qui commencera le 1^{er} janvier 1998. Dans la *Décision Télécom CRTC 97-9, Réglementation par plafonnement des prix et questions connexes*, publiée le 1^{er} mai 1997, le Conseil a annoncé que le troisième volet du rééquilibrage des tarifs ne devrait pas dépasser en moyenne 3 \$ pour les territoires desservis par chacune des entreprises.

Eu égard aux pétitions provenant de sept compagnies de téléphone et du groupe People for Affordable Telephone Service (groupe en faveur de services téléphoniques abordables) le 19 décembre 1995, le Cabinet fédéral a modifié la Décision 95-21 du CRTC. Ainsi, la baisse autorisée des tarifs des services interurbains de base n'est plus liée à la hausse de ceux des services locaux qui a pu être mise en vigueur. Cette décision visait à assurer que les prix des services interurbains soient fondés sur les forces du marché ainsi qu'à mieux équilibrer les tarifs des services locaux en fonction des coûts. Le fait d'établir les tarifs selon des critères économiques devrait stimuler la concurrence sur le marché des services locaux et améliorer la diversité, la stabilité et l'innovation dans ce domaine.

F.3 Concurrence locale

a) Interconnexion et dégroupement

Dans la Décision CRTC 94-19, le Conseil a déclaré que la concurrence accrue sur le marché des télécommunications locales était d'intérêt public, que les restrictions à l'accès au marché local devraient être éliminées et qu'il faudrait viser l'ouverture du marché, le dégroupement et

la co-implantation des installations réseaux. Le CRTC a par la suite tenu des instances publiques afin d'établir les conditions générales régissant les interconnexions locales et le dégroupement des composants du réseau, la transférabilité des numéros et la co-implantation.

Le 1^{er} mai 1997, le CRTC a publié la *Décision Télécom CRTC 97-8, Concurrence locale*, portant sur les règles facilitant l'entrée de nouveaux fournisseurs de services sur le marché des services locaux de téléphone. Selon les concepts-clés que sous-tend cette décision, l'arrivée de fournisseurs de services concurrentiels axés sur les installations stimulera davantage la concurrence. En outre, les nouveaux concurrents ne seront pas de simples clients des compagnies titulaires, mais des entreprises de télécommunication à part entière. La Décision 97-8 traite essentiellement de cinq points.

Dégroupement : Le CRTC a enjoint les compagnies de téléphone titulaires de « dégroupier » les composants de leurs réseaux locaux de façon à permettre l'utilisation de ces installations par des concurrents, moyennant des frais raisonnables.

Interconnexion : Afin d'assurer le maintien des communications entre abonnés, le CRTC exige l'interconnexion entre toutes les compagnies de téléphone locales, ainsi qu'entre ces dernières et tous les fournisseurs de services interurbains et les fournisseurs de services téléphoniques sans fil. Dans les centraux téléphoniques, les coûts d'interconnexion entre les compagnies de téléphone locales doivent être partagés à parts égales. En ce qui a trait aux frais de raccordement du trafic, le CRTC a adopté la méthode de « facturation conservation », selon laquelle les entreprises qui prennent en charge le début de la communication ne sont pas tenues de compenser les coûts afférents à la fin de la communication à l'intérieur de la même circonscription, sauf s'il est démontré que le trafic entre les entreprises de télécommunication locales n'est pas équilibré pendant une longue période.

Revente : En dépit de sa position selon laquelle seule une concurrence axée sur les installations peut être efficace, le CRTC a souligné l'effet stimulant de la concurrence des services de revente. Le Conseil enjoint donc les titulaires de permettre sans restriction la revente de composants dégroupés par des concurrents ainsi que la revente de services résidentiels. Le CRTC n'a cependant pas exigé les rabais de gros pour les services de détail des titulaires.

Contribution : Afin de maintenir l'universalité et l'abordabilité du service, le CRTC a institué un mécanisme de « subvention transférable » qui permettra aux nouvelles compagnies de téléphone locales de fournir un service dans les régions éloignées et rurales, tout en bénéficiant des mêmes subventions que les titulaires.

Protection du consommateur : Selon la décision du Conseil, les nouveaux intervenants sur le marché local sont tenus de fournir un ensemble de garanties, notamment le respect des exigences réglementaires en matière de protection de la vie privée des clients, la fourniture d'un service d'urgence 911 et d'un service de transmission de messages ainsi que la transmission de renseignements détaillés aux clients (comme les politiques de facturation, les limites du secteur d'appel local, les options de services détaillées, etc.).

b) Co-implantation

Le terme « co-implantation » désigne un arrangement en vertu duquel les concurrents d'une compagnie de téléphone peuvent implanter leurs installations dans les centraux de cette compagnie, ou à proximité. Dans ce dernier cas, le niveau de service et les tarifs restent équivalents.

Dans la Décision Télécom CRTC 94-19, le Conseil souligne l'effet stimulant de la co-implantation qui permet aux concurrents d'acheminer le trafic de leurs clients au réseau téléphonique public commuté à l'aide de leurs propres installations ou d'installations louées, selon la formule la plus rentable et la plus efficace. D'après le CRTC, la co-implantation pourrait attirer de nouveaux intervenants du fait que cet arrangement crée une source additionnelle de voies locales pour les utilisateurs finals et les entreprises offrant des services de revente. Le Conseil a donc enjoint les compagnies de téléphone de lui soumettre leurs tarifs de co-implantation. Le 20 mars 1995, le Conseil a publié l'Avis public Télécom CRTC 95-13, Mise en oeuvre du cadre de réglementation - Co-implantation, invitant à la formulation de commentaires sur les tarifs de co-implantation proposés par les compagnies de téléphone. Une décision devrait être rendue en juin 1997.

c) Transférabilité des numéraux locaux

Le 10 novembre 1995, le Conseil a publié l'Avis public Télécom CRTC 95-48, Mise en oeuvre du cadre de réglementation - Transférabilité des numéros locaux et questions connexes, en vue d'examiner le problème de la transférabilité des numéros locaux (TNL). Afin de faciliter la mise en oeuvre de la TNL, le Conseil a mis sur pied un groupe de travail rassemblant les parties intéressées et chargé d'étudier les questions d'ordre technique, administratif et réglementaire touchant la TNL. La solution acceptée par le secteur consiste en une base de données. L'emplacement et l'administrateur de la base de données principale n'ont cependant pas encore été choisis. Les intervenants de l'industrie sont sur le point de prendre une décision à cet égard.

Le 1^{er} mai 1997, dans l'Ordre Télécom CRTC 97-591, le Conseil a déclaré que les compagnies de téléphone locales devraient être responsables de la récupération de leurs coûts de TNL. Le CRTC tiendra une instance visant à évaluer et à mettre en oeuvre la récupération des coûts de TNL des titulaires.

G. Réglementation par le plafonnement des prix

Le 1^{er} mai 1997, le Conseil a publié la *Décision Télécom CRTC 97-9, Réglementation par plafonnement des prix et questions connexes*. Considéré comme un moyen efficace de réussir la transition vers un environnement totalement concurrentiel, la réglementation par plafonnement des prix limite ou « plafonne » les prix facturés pour un ensemble de services. Ce mécanisme vise à créer un milieu concurrentiel par le contrôle des prix et non des bénéfices.

Le CRTC a adopté un plan de plafonnement étalé sur quatre ans. Ainsi, à partir du 1^{er} janvier 1998, tous les services réglementés formeront un seul « ensemble » et seront soumis à un indice de plafonnement des prix (IPP). L'IPP limitera les variations de prix au taux d'inflation annuel, diminué d'un taux d'accroissement de la productivité de 4,5 % (compensation du gain de productivité) et rajusté en fonction de facteurs exogènes limités

attribuables à des circonstances indépendantes de la volonté de la compagnie de téléphone. La compensation du gain de productivité fait en sorte que l'ensemble des tarifs continuent de diminuer par rapport à l'inflation. Trois sous-ensembles de services, à savoir les services locaux résidentiels de base, les services locaux commerciaux de base et les autres services locaux, seront soumis à des contraintes additionnelles (l'accroissement du prix des services locaux résidentiels sera limité à l'inflation). Dans sa décision, le CRTC a permis aux compagnies de téléphone de proposer une autre série de hausses de restructuration pour le prix des services téléphoniques de base, à mesure qu'entre en vigueur la réglementation par plafonnement des prix. Ces augmentations ne dépasseront pas, en moyenne, 3 dollars pour chaque compagnie de téléphone.

H. Abstention de réglementation des services interurbains

En septembre 1995, le Conseil a établi qu'il était approprié de ne pas réglementer la plupart des services offerts par les entreprises de télécommunication non-dominant (comme Fonorola, Rogers Network Services, Sprint Canada, AT&T Canada services interurbain, Westel). Cette décision a créé un cadre de réglementation inégal sur le marché canadien des services interurbains.

Le 24 juillet 1996, face à l'évolution de la concurrence sur le marché des services interurbains, le CRTC a publié l'Avis public Télécom CRTC 96-26, Abstention de réglementation des services interurbains fournis par les entreprises dominantes, afin de déterminer si l'abstention de réglementation des services interurbains était appropriée et, si oui, dans quelle mesure.

Parmi les arguments en faveur de la déréglementation, citons la réduction des coûts directs associés à la réglementation, l'annulation de l'effet dissuasif de la réglementation sur la prise de risques et l'innovation, la meilleure capacité d'adaptation des entreprises à l'évolution du marché et la réduction des possibilités d'imitation des tarifs par les concurrents. De l'avis des concurrents, bien que la libéralisation du marché ait procuré certains avantages (baisse des prix, hausse de l'investissement, croissance des nouvelles entreprises), les sociétés membres du groupe Stentor conservent une part de marché et un pouvoir considérables. D'après les concurrents, la réglementation est donc nécessaire au maintien de la concurrence, du moins jusqu'à l'ouverture effective de l'accès au marché des services locaux.

I. Questions touchant l'abordabilité des services

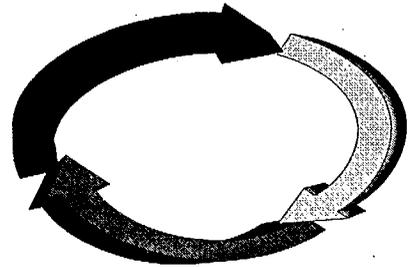
La Décision Télécom CRTC 96-27, Options de tarification des services locaux, publiée le 15 novembre 1996, traitait des préoccupations à l'égard de l'impact éventuel des futures hausses de tarifs sur l'accès aux services téléphoniques de base. Le Conseil a enjoint les compagnies de téléphone de mettre en oeuvre un programme de surveillance de l'abordabilité en vue de commencer à recueillir des données trimestrielles sur les taux de pénétration des services téléphoniques à partir du deuxième semestre de 1997. En outre, pour venir en aide aux foyers à faibles revenus, le Conseil a enjoint les compagnies de téléphone de permettre aux abonnés d'étaler les frais d'installation et les dépôts de garantie sur une période de six mois et d'offrir le blocage gratuit des services interurbains. Le CRTC a également annoncé son intention d'introduire une instance distincte visant à examiner les questions concernant l'effet de la tarification sur l'accès aux services dans les régions éloignées et les zones rurales, dans la mesure où ce problème ne serait pas complètement traité lors de l'instance touchant la concurrence locale.

La Décision 97-9, qui aborde la réglementation par plafonnement des prix, reflète la volonté de préserver l'abordabilité des services téléphoniques de base. L'introduction d'un mécanisme de « subvention transférable » permettra aux nouveaux concurrents de fournir des services locaux dans les régions éloignées et les zones rurales grâce à l'octroi d'une subvention équivalente à celle des compagnies de téléphone titulaires.

La réglementation par plafonnement des prix fera en sorte qu'en moyenne, les hausses tarifaires annuelles des services résidentiels de base locaux ne dépasseront pas le taux d'inflation. Le Conseil soulignait en outre dans la Décision 97-9 que les tarifs des services locaux dans les régions rurales ne devraient pas être supérieurs à ceux des zones urbaines.

J. Revente et partage de services cellulaires

Dans l'Avis public Télécom CRTC 95-53, Revente et partage de services cellulaires, publié le 12 décembre 1995, le Conseil a introduit une instance visant à examiner les questions touchant la revente et le partage de services cellulaires. Suite à la publication de cet avis, le gouvernement fédéral a annoncé qu'il avait octroyé des licences d'exploitation pour la fourniture de SCP. C'est pourquoi le 19 février 1996, dans l'Avis public Télécom CRTC 96-7, le Conseil a modifié l'instance relatif à la revente de services cellulaires pour y inclure les SCP. Cette instance est maintenant close et le Conseil devrait rendre une décision au printemps 1997. La politique gouvernementale appuie la revente et le partage d'installations dans la mesure du possible.



Annexe A

Liste des entreprises de télécommunications

Liste des entreprises de télécommunications*

Télécommunicateurs - Principales sociétés-mères (par siège social)	
Colombie-Britannique BC Telecom Inc.	Alberta TELUS Corp.
Saskatchewan Saskatchewan Telecommunications Holding Corp.	Manitoba MTS
Québec BCE Inc. Anglo-Canadian Telephone Company	Ontario BCE Inc.
Terre-Neuve NewTel Enterprises Ltd.	Nouveau-Brunswick Bruncor Inc.
	Nouvelle-Écosse et Ile-du-Prince-Edouard Island MT&T Co. Ltd.

Télécommunicateurs - membres de l'alliance Stentor (par région d'exploitation) (On peut obtenir plus d'informations du site web de Stentor, à http://www.stentor.ca)	
Québec Bell Canada Québec-Téléphone*	Ontario Bell Canada
Colombie-Britannique BC Tel	Manitoba MTS Netcom Inc.
Saskatchewan SaskTel	Nouveau-Brunswick NBTel
Ile-du-Prince-Édouard The Island Telephone Co. Ltd.	Nouvelle-Écosse Maritime Tel & Tel (MT&T)
Terre-Neuve NewTel Communications Ltd.	Alberta TELUS Communications Ltd.
	Yukon, Territoires du Nord-Ouest et Nord de la Colombie-Britannique NorthwesTel Inc.*

* Membres associés de l'alliance Stentor

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Les compagnies de téléphone indépendantes du Canada (par région d'exploitation)
(On peut obtenir plus d'informations du site web du CRTC, à <http://www.crtc.gc.ca>)

Ontario

Abitibi-Price Telephone Exchange
 Amtelecom Inc.
 Brooke Telecom Co-operative Limited
 Bruce Municipal Telephone System
 Cambray Telephone Company
 Cochrane Public Utilities Commission
 Coldwater Communications Inc.
 Dryden Municipal Telephone System
 Durham Telephones Ltd.
 Gosfield North Communication
 Cooperative Limited
 Hay Communications Co-operative
 Limited
 Huron Telecommunications Co-operative
 Limited
 Hurontario Telephones Ltd.
 Keewatin Municipal Telephone System
 Kenora Municipal Telephone System
 Lansdowne Rural Telephone Company
 Ltd.
 Manitoulin Telephone Inc.
 Mornington Communications
 Co-operative Limited
 North Frontenac Telephone Company
 Ltd.
 North Norwich Telephones Ltd.
 North Renfrew Telephone Company Ltd.
 Northern Telephone Limited
 Ontario Northland Telecommunications
 Commission (O.N. Tel)
 Otonabee Telephones Ltd.
 People's Telephone Company of Forest
 Ltd.
 Quadro Communications Co-operative
 Inc.
 Roxborough Telephone Company Limited
 South Bruce Rural Telephone Company
 Ltd.

Ontario (suite)

Taylor Telephone Company
 Thunder Bay Telecommunications
 Tuckersmith Communications
 Co-operative Limited
 Westport Telephone Company
 Wingham Telephone Limited

Québec

Co-op de Téléphone de Valcourt
 La Cie de Téléphone de Courcelles Inc.
 La Compagnie de Téléphone de Lambton
 Inc.
 La Compagnie de Téléphone de St-Victor
 La Compagnie de Téléphone de Warwick
 La Compagnie de Téléphone Upton Inc.
 La Corporation de Téléphone de la Baie
 Le Téléphone de St Liboire de Bagot Inc.
 Le Téléphone de St-Éphrem inc.
 Québec-Téléphone
 Sogetel Inc.
 Télébec Limitée
 Téléphone Guèvremont inc.
 Téléphone Milot Inc.
 Téléphone Nantes Inc.

Alberta

TELUS Communications (Edmonton)
 Inc.¹

**Yukon, Territoires du Nord-Ouest et Nord
 de la Colombie-Britannique**

NorthwesTel Inc.

Colombie-Britannique

Prince Rupert City Telephones

¹ En mars 1995, EDTel a été fusionnée avec TELUS Corp.

Fournisseurs de services intercirconscriptions de rechange**National**

AT&T Canada services interurbains
fONOROLA Inc.
Sprint Canada
Westel Communications Inc.

Télécommunications outre-mer**National**

Télélobe Canada Inc.

Télécommunications satellitaires**National**

Télesat Canada

Télécommunications sans fil - Services de communications personnelles (SCP)**National**

Clearnet PCS Inc.
MicroCell Network Inc.
Mobility Personacom Canada Ltd.
Rogers Cantel Mobile Inc.

Télécommunications sans fils cellulaires**National**

Rogers Cantel Mobile Communications Inc.

Québec

Bell Mobilité
Québec-Tel Cellulaire

Colombie-Britannique

BC TEL Mobility Cellular Inc.
Prince Rupert City Telephone

Saskatchewan

SaskTel Mobility

Ile-du-Prince-Edouard

Island Tel Mobility

Terre-Neuve et Labrador

NewTel Mobility

Ontario

Bell Mobilité
NorTel Mobility Inc.
Thunder Bay Cellular Mobily

Manitoba

MTS Mobility Inc.

New Brunswick

NBTel Mobilité

Nouvelle-Écosse

MT&T Mobility Inc.

Alberta

TELUS Mobility Inc.

Yukon, Territoires du Nord-Ouest et Northern Colombie-Britannique

NorthwestTel Mobility Inc.

Télécommunications sans fil - entreprises de radiomessagerie**National**

833909 Ontario Ltd. (Lié à Cantel)
Bell Mobility Paging Inc.
Clearnet Inc.
Communications Métro-Montréal Inc./Télé-Page
Glentel Inc.
Integrated Messaging Inc.
Mobility Canada
NPC Corporation (propriété de Shaw)
Prime Communications Corporation
Rogers Cantel Inc.
Telmlink Communications Inc.

Nouvelle-Écosse

Digipage Communications (Halifax)
Halifax Message Centre (Halifax)
MT&T Mobility

Québec

Bonaventure Communication
(Trois-Rivieres)
Linton Telephone Answering Service
(Dorval)
Petit-Page Téléavertisseur Inc.
(Gatineau)
Service Téléphonique Plus enr.
(Ville Vanier)
Télé-Message Service (St. Jérôme)
Télé-Page (Montréal)

Ile-du-Prince-Edouard

Message Centre PEI (Charlottetown)

Terre-Neuve

TAS Communications Systems Ltd.
Tele-Link Message Exchange (St. John's)

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Télécommunications sans fil - entreprises de radiomessagerie (suite)**Ontario**

Advanced Alarm Systems (Smiths Falls)
 Alert Telephone Answering
 (Thunder Bay)
 Algoma Telephone Systems
 (Sault Ste-Marie)
 All Call Communications (Georgetown)
 Alliance Communications (Kingston)
 Answer Plus Inc. (Toronto)
 Brockville Premier Communications
 (Brockville)
 Canpage Communications Ltd.
 (Brockville)
 Canpage Communications Ltd. (Cornwall)
 Chedoke-McMaster Hospitals (Hamilton)
 Christie and Walther Communications
 Ltd. (Ottawa)
 Early Bird Communications Inc.
 (Kitchener)
 Extend Communications Inc. (Brantford)
 Extend Communications Inc. (Cambridge)
 General Mobile Radio Service Ltd.
 LanSer Telecom Ltd.
 Metrolert Ltd. (Ottawa)
 Mobile Business Communications Ltd.
 Northern Communications (North Bay)
 Northern Communications (Timmins)
 Northern Communication Inc. (Sudbury)
 Pager Plus Inc.
 Pasword Communications Inc.
 (Burlington)
 Pasword Communications Inc. (Hamilton)
 Rogers Cantel Paging Inc. (Toronto)
 Simcoe Answering Service (Simcoe)
 Simcoe Message Centre Inc. (Barrie)
 TAS-Page Communications
 (Peterborough)
 Telephone Answering Service (Quinte)
 Co. Ltd. (Belleville)
 The Executive Club (Grimsby)
 The Message Centre Inc. (Ottawa)
 The Message Network (Kingston)

Ontario (suite)

Universal Teleresponse Corporation
 (Toronto)
 VoiceNet Communications Inc. (London)
 Williams Communications Service Ltd.

Saskatchewan

G & L Mobile Communications
 National Pagette Messaging Inc.
 Telephone Duty (Regina)
 Tridon Communications-Lloydminster

Colombie-Britannique

Allied Answering Service (Fort St-John)
 City Answering Service 1990 Ltd.
 (Fort St-John)
 Connections Answering Service
 (Squamish)
 CVX Message Centre (Vancouver)
 Dial Direct Paging Ltd. (Vancouver)
 Excel Message Centre (Port Alberni)
 Fraser Valley Teleserve Ltd. (Abbotsford)
 Jarvis Business Centre Inc. (Kelowna)
 K.A.S. Business & Communication
 Services (Cranbrook)
 Madison Telecommunications Inc.
 Message Masters Communications Corp.
 (Dawson Creek)
 Omega Paging Service Ltd.
 P&M Answering Service Ltd. (Mackenzie)
 Professional Answering & Paging
 Vancouver Inc. (Richmond)
 Province-Wide Communications Ltd.
 Shuswap Communications (Salmon Arm)
 Valley Communications (Penticton)
 Vernon Business/Answering Service
 (Vernon)

Télécommunications sans fil - entreprises de radiomessagerie (suite)**Nouveau-Brunswick**

Allstar Communications (Moncton)
Premier Telecommunications Centre Ltd.
(St. John)

Manitoba

Fine Line Communications Ltd.
(Winnipeg)
Gene's Electronics Ltd.
Integrated Messaging Inc. (Winnipeg)
National Pagette Messaging Inc.

Alberta

Answerphone (Airdrie)
Page-Direct Ltd (Calgary)
Western Answering Services Ltd.
(Calgary)

Alberta (suite)

9 to 5 Office Management Services
(Sherwood)
City Centre Communications
(Medicine Hat)
Drumheller Answering & Office Services
(Drumheller)
Hinton Telephone Answering Service
(1983) Ltd. (Hinton)
National Pagette Messaging Inc.
Select Communications Inc.
(Grande Prairie)
Teleconnect International (Wetaskiwin)
Tridon Communications-Fort McMurray
Tridon Communications-Lloydminster
Valley Communications Services Ltd
(Drayton Valley)

**Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC
(On peut obtenir plus d'informations du site web du CRTC, à <http://www.crtc.gc.ca>)**

1127720 Ontario Inc.
aux soins d'Ad-Tel Communications
1214620 Ontario Ltd.
2485694 Nova Scotia Limited
3-A Télémeeting Inc.
3111415 Canada Inc.
3252647 Canada Inc. (CTE Network)
3271684 Canada Inc. (Union Telecom)
3297691 CANADA INC. (G.H.C.)
503197 N.B. Limited
aux soins de McCarthy Tétraut
600977 Ontario Limited
606109 Alberta Ltd.
777 Long Distance Inc.
989021 Ontario Inc. of Toronto
aux soins d'Ad-Tel Communications
A & A Call link Telesolution Inc.
A & A Call Link Telesolutions (Vancouver)
Limited
A & H Telecom

A.C. Telecommunications Group
AB TEL Systems of Stouffville
aux soins d'Ad-Tel Communications
Abel Canada Communications
ABS Home Tel (division de 1104435 Ontario
Inc.) aux soins de Long Distance
Corporation
ACC TelEnterprises Ltd.
Access Calling Services Inc.
Access Inc.
Achat Plus
Ad-Tel Communications (Halton) of
Brampton
Ad-Tel Communications of Toronto
Advanced Multi-Point Conferencing Inc.
Adverticall of Toronto
aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.
AIC - Arnos Instruments & Computer
Systems (Canada) Inc.
Alberta Quick Line Communications Inc.
Alberta Real Estate Association

Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC (suite)

<p>Alberta Trucking Association Aldial Communications Inc. aux soins de Cam-Net Communications Inc. Allied Telecom Inc. ALTEL Canada Altline Communications American Communications Network Inc. aux soins de Stikeman, Graham & Keeley AmeriTel Systems Andromeda Telecom Inc. Antillara Communications Anvicon Communications Inc. Appel Inter Onix III Inc. Approvisionnement - Montréal Santé et services sociaux Argent Communications Inc. ASC Telecom Inc Asia International Services (Ontario) Corporation ASP Northern Ltd. Atlantic Canada Telecom Atlas Communications Aurora International Telecommunications Inc. B & C List (1982) Ltd. B & J Telecard (Canada) Inc. B.V. Communications (3095959 Canada Inc.) BBS Babillard Officiel du Quebec BC Hotel Service Bell Advanced Communications 1996 Inc. Bell Advanced Communications Inc. (BAC Inc.) Bell Global Solutions (Une division de Bell Sygma Inc.) Bentley International Communications Better Business Bureau of Mainland B.C. Blue Jay Communications Bonanza Enterprises (Comet Telecom) Boulton Communications BPA Gescom Inc.</p>	<p>Bradson Business Centre British Columbia Trucking Association Buehner Fry Business Communications Inc. Business Information Depot Business Tel Butler Communications Inc. Buytel Inc. C-Com Corporation C.R. Télécommunications Inc. Cabletec Limited Cabletec Nfld. Ltd. Call For Less Call-Us Communications Inc. aux soins d'Ad-Tel Communications Cam-Net Communications Inc. Call Savers Longdistancing Call-Share Management Ltd. aux soins de London Telecom Canada International Centre Canada Calling Limited aux soins d'Osler, Hoskin & Harcourt Canada Telecom Network Inc. Canadian Home Builders' Association of Canadian Satellite Communications Inc. (CANCOM) Canadian Telecom Exchange Inc./ Interurbains Canadien Telecom Inc. Canadian Telecommunications Development Corp. (CTDC) aux soins de Tacit & Traynor Canadian Telephone & Telegraph Inc. (CT&T) Canadian Telesave Club Inc. Canadian Tire Acceptance Limited (CTAC) aux soins de McCarthy Tétrault CanaVox, Inc. Captelco inc. Cardcaller Canada Inc. Caribe Via Toronto Inc. CashCom Ltd.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC (suite)

Centre City Tel
 Choice Telecom, (1121932 Ontario Inc.)
 City 2 City Inc.
 City Access Telecom Inc.
 City Dial Network Services Ltd.
 aux soins de Tacit & Traynor
 City Telecom Inc. (B.C.)
 Classic Communications Ltd.
 Clubtel, (Girlec Telecom Inc.)
 Commsen Communications Inc.
 Commstar Voice Messaging
 Communication Mont-Tel
 Community Connections Global Inc. - CCG
 Community Long-Distance Group of Toronto
 Competitive Telecommunications Association
 (CTA)
 Compu-Link Inc.
 Compu-Tel
 Concept Tel
 Concert Global Networks Limited
 aux soins de McCarty Tétrault
 Connectel Communications Corporation
 Connections Communications Limited
 Conquest Operator Services Corporation
 aux soins de Technologies Management
 Inc.
 Consolidated Technologies Inc.
 Contour Telecom Management Inc.
 CTX Telecommunications Inc.
 Cybercomm Telecommunications Inc.
 Cybervoice Services Ltd.
 Data General (Canada) Inc.
 DDR Communications (2) Inc.
 Debitron
 aux soins de Rodem Administration
 Communications
 Delaware Teleresources Inc.
 Delfin Communications Inc.
 aux soins d'Ad-Tel Communications
 DFD Telebroadcasting Inc.
 DH&A Network Services
 Dial-Tel Network, (1032468 Ontario Inc.)
 Digital Courier International Inc.
 Direct Connect Ltd.

Direct Dial Inc.
 Discount Dialling Inc.
 Distributel Communications Limited
 Distribution Pavel Inc.
 Ditell Consultants Inc.
 DM Classic Veracity Distributors Inc.
 Double D Promotions
 E.D.S. of Canada Ltd.
 East European Connection Inc.
 Eastbound Marketing Inc., (Info-Tel
 Directory)
 Econet Telecommunications Corporation
 Econolink
 Économux Telecom Inc.
 Econovox Télécom Inc.
 EDC Telecom Canada
 EMI Communications Corporation
 aux soins de LeBoeuf, Lamb, Leiby &
 MacRea
 Emtel Canada Network Inc.
 aux soins de Delfin Communications Inc.
 Enhanced Services Provider Incorporated
 (ESPI)
 Entreprises Marie Darbouze Inc.
 Esprit Telecom Ltd.
 Eureka Telecom Inc.
 Excel Com (Excel)
 Excell Solution Partners Inc
 Executive Telecard Ltd.
 Extend-A-Call
 aux soins de Ad-Tel Communications
 Fastel Communications
 aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.
 Fernandez Enterprises Limited
 aux soins de Williams, Roebathan,
 McKay & Marshall
 Ferst Telecommunications Inc.
 Fifth Wave Marketing
 aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.
 Flat Rate Telecom Inc.
 aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.
 FONOROLA Inc.
 Fourseas Asialink Corporation
 Freedom Communications Network

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC (suite)

<p>FreeTime Communications, Inc. Frontier Communications Futronics Future Link Telecommunications Future Tech Inc. General Recorders Ltd. General Telephone Company Inc. aux soins de Hubert E. Mantha Generation Broadcasting Inc. Genisys International Georgian Discount Dialing Gescom FRL Inc., (2756-7163 Québec Inc.) Girlec Telecom Inc. Glentel Inc. Global Link Communications Gold Line Telemanagement Inc. Gold Line Telemanagement Inc. (Ontario) Gratuitel Greater Toronto Telecom, (1052062 Ontario Inc.) Greenland Corporation Groupe Leonart Inc. Groupe Negotel Inc. Groupe Nu Pro International Inc. Groupe Telecom (anciennement Mon-Tel Communications) GTE Telecom Incorporated Hakim Ezith Import Export Inc. Halton Discount Dialling Inc. Hamilton Telecom Henderson Telecom. Hogan Computer Corporation Hongkong Telecom (Canada) Honig & Kilborn Horizon Network Communications LLC</p> <p>Hospitality Information Services (H.I.S.) Hub Incorporated IAS Informed Approach Systems Inc. Icon International Communications Network INCOTEL Info Systems Info-Tel Directory Info-Tel Inc.</p>	<p>Infosat Telecommunications Infront Communications INSTANT ACCESS COMMUNICATIONS Integrated Network Services Inc. (INSINC) Intelink (1072163 Ontario Inc.) (anciennement Call-Direct) Intelnet Inc. Inter-City Network Inter-Conn Telecomm Inter-Urbains InterAccès (Les Services de Télécommunications InterAccès) Interban Inc. International Exchange Networks, Ltd. (iXnet) International Telecommunication Services Inc. (ITS) International Telephone Products Ltd. Interpretel (Canada) Inc. Intertec Telecommunications Inc. Intertel Discount Telephone aux soins de Telenetics Controls Ltd. Island X Change Communications ISM Corporation Isotel Communications Inc. aux soins de Boivin Deschamps, Avocats ITN Corporation Jay's Trading Co. Ltd. Jeskha Ltée Jump Spring Canada Inc. K.M. Dardarian and Associates Kawartha Communications Network King Telecom aux soins de DFD Telebroadcasting Inc. Kit Communication La Compagnie de Téléphone Bonaventure & Gaspé, Limitée LanSer Wireless Inc. Laser In-Vitro Testing Limited LCI International Telecom Corporation LDS Network Limited Le Groupe Nu Pro International Inc. Les Interurbains Nationaux</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC (suite)

<p>Les Services de Secrétariat Exécutif M & M Inc.</p> <p>Lightel Inc.</p> <p>Lightwave Communications</p> <p>Link-On Telecomm aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.</p> <p>LinkStar Telecommunications</p> <p>London Telecom Network</p> <p>Long Distance Atlantic</p> <p>M&M Inc.</p> <p>Macro Communications Inc.</p> <p>Magic-Tel Communications Ltd.</p> <p>Maginex Communications Ltd.</p> <p>Maidens Communications</p> <p>Mainchan Communications Group Inc.</p> <p>Managed Network Systems Inc.</p> <p>Matri-Comm Marketing Inc.</p> <p>Metcom Canada Limited</p> <p>Metrix Interlink Corporation</p> <p>Metro Access Ltd. aux soins de Burns, Vasan, Christmas, McLeod & Ci</p> <p>Metro East Telecommunications Inc.</p> <p>Metro Telepoll Services (A Division of 839286 Ontario Ltd.)</p> <p>Metro-Wide International Communications</p> <p>Metro-Wide Residential Commercial Services</p> <p>MetroPlus Communications Corporation</p> <p>MFS Communications of Canada Inc. aux soins de Osler, Hoskin & Harcourt</p> <p>MG Communications Inc.</p> <p>MHM Enterprises aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.</p> <p>Milebar Network Systems Inc.</p> <p>Minerva Communications</p> <p>Mobisoft Communications</p> <p>Motorola Canada Limited aux soins de Fraser & Beatty</p> <p>MT&T Advanced Communications</p> <p>MTC Telemanagement Corporation</p> <p>Multi-Sync Communications</p> <p>Municipal Tel</p> <p>National Telephone Corporation</p> <p>Netcruiser On-Line Communication Services, Inc.</p>	<p>Netlinks Telecom Inc.</p> <p>Netwell Communications Inc.</p> <p>Network Teleconnect aux soins de Cam-Net Communications Inc.</p> <p>Netx Telecom Ltd</p> <p>Netxchange Corporation aux soins de Meighen Demers</p> <p>New Edge Data Systems</p> <p>New Wave Telecommunications Ltd.</p> <p>Niagara Connections</p> <p>Niagara Satellite Communications</p> <p>Niagara Telecomm Inc.</p> <p>Norstan Network Services, Inc.</p> <p>Norstar Communications Inc.</p> <p>North American Network Company Inc.</p> <p>Northline Telecommunications Inc.</p> <p>Northquest Telecom Inc.</p> <p>Northwoodcare Inc.</p> <p>Olympo Call Company</p> <p>Ontel Long Distance</p> <p>Optel Communications Corporation</p> <p>Opticom (One Call Communications Inc.)</p> <p>Optimum Communications Inc.</p> <p>Orion Communications Inc.</p> <p>P.A.V.E.L. (division de 2989557 Canada Inc.)</p> <p>P.M. Hayward & Associates</p> <p>Pacific Datanet - Canada</p> <p>Pacific Gateway Exchange, Inc. aux soins de Swidler & Berlin, Chartered</p> <p>Pacifictel Communications</p> <p>Papa Amadou N'DIAYE</p> <p>Patrick Gabriel, CGA</p> <p>Peinet Inc. aux soins de Stewart, McKelvey, Stirling & Scales</p> <p>Perfect Health Group</p> <p>Pestano, Mr. Jaime aux soins de Stuart F. Crown</p> <p>Phoenix Telecom</p> <p>Phone Club of Canada, Ltd, The</p> <p>Phone Saver</p> <p>Posicom Inc.</p> <p>Power Point Micro Systems Corporation Inc.</p> <p>PowerTel Communications Inc.</p> <p>Preferred Telemanagement Inc.</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC (suite)

Premiere Communications Inc.
 Primus Telecommunications, Inc.
 aux soins de Swidler & Berlin
 Prismtel
 Professional Regulatory Services Inc.
 Pronto Long Distance Inc.
 Protocall Message Centre
 PSI Net (Limited)
 aux soins de Fraser & Beatty
 PTT Telekom, Inc
 Public Communications Corporation
 aux soins de Hoey Associates
 Telecommunications
 PYRAMID OAK TREE INC.
 QTC Interurbains
 Quadnet Communications Inc.
 Quality Connections Communications Inc.
 Quality One Ltd.
 Quest Communications
 aux soins de Technologies
 Management Inc.
 Quick Link
 Quickall
 R. & P. Telecom
 RACO International Ltd.
 Rapi-Tel Communications Services Inc.
 RCI Long Distance Canada Ltd.
 Real-Tel International Corporation
 Rebel Communications
 Relay Communications (858692 Ontario Inc.)
 Resort Long Distance Service
 Revenue Plus Limited
 Richard Cuthbert & Associates
 Rodstrom, Mr. L.M.
 Rosenbrewer Communications
 S.E.B. Inc. Company
 SCL Atlantic
 Sears Phoneplan
 Seaview Communications Ltd
 ShadowTel/The Linc
 aux soins de Mantas Bouwer & Rosen
 Shared Network Services Inc.
 Shared Technologies of Canada (STOC)
 (O&Y Telecom Inc.)

Simcoe County Long Distance Corporation
 Slave Lake Communications Ltd.
 SMC Management (Red Deer) Inc.
 Société de Radio et Télécommunications
 Média Casting Inc.
 Société nationale des télécommunications du
 Québec (SNTQ)
 Sonco Property Development & Services
 Company Inc.
 Sonicraft Inc.
 Sprint Canada Inc.
 Starfire Communications Inc.
 Starflight Technical Sales & Services
 STEM-Net
 Stratford Telecom
 aux soins d'Ad-Tel Communications
 Symphony Telecom Inc
 Talk is Cheap (Telehop)
 Talking to Communications
 RN (Regional Niagara) Computer Services
 TAR-BANI CANADA LTD.
 Tarif Fixe Inc.
 Techno-Tell Inc.
 Tel Saver
 Tele 360 Communication Inc.
 Tele-Plus Communications Group Inc.
 Téléban
 Telecard Regulatory Services, Inc
 Telecom Media International Italy-Canada Inc.
 Télécommunications Interville Inc.
 (2949-7164 Quebec Inc.) aux soins de
 Pierre Lupien
 Telehop Communications Inc.
 (société soeur de Telehop Bradford)
 TeleLink Canada (739651 Ontario Limited)
 Telemar Communications Inc.
 Telepass Canada
 Telephone Communications Inc.
 Telepower International Inc.
 Telesave Communications

Revendeurs de services de télécommunications inscrits auprès du CRTC (suite)

Telesavings Canada Inc.
 TELMANOR Enrg.
 Telmax Telecommunications Inc.
 (9003 4059 Quebec Inc.)
 TelRoute Communications Inc.
 Teltech Communications
 The Free Call Network
 The Linc
 aux soins de Mantas Bouwer & Rosen
 The London Free Press Printing Company
 aux soins de Free Press Community
 Phone Link
 The Owl Corporation
 Thrifty Call Canada Limited
 Thundertel Communications
 Toll Free Communications Inc.
 Toll-Free Telecom
 Toronto Telecom Co.
 Total Telcom Ltd.
 Touch 9 Services Inc.
 Touchstone Communications Inc.
 Trans-Canada Audit
 Transaction Network Services, Inc.
 Transfax
 Treex Community Servers Inc.
 TRI Group Investments Inc.
 Tri-City Telecom Corporation
 aux soins de DFD Telebroadcasting Inc.
 Trilogic Communications
 True Savings Limited
 TTI Telecommunications Inc.
 TTN Teletalk Network
 Tyroute Communications Inc.
 U.S. Long Distance Inc.
 U.S. Signal Corporation
 U.S. South Communications Inc.
 Unidial
 Union-Tel Communications Inc.
 Universal Telecommunications of Toronto
 aux soins de Ad-Tel Communications
 Unlimited Call Network (UCN)
 (3113493 Canada Inc.)
 Unlimited Telecom Network
 Upper Canada Communications Group Inc.

USX Consultants Inc.
 UUnet Canada Inc.
 Uxbridge Tele-Com
 Valu-Tel Communications
 Vancouver Telephone Company Ltd. (VTC)
 Venture Elite Communications
 Vercom
 VicComm Communications Inc.
 Visiontel Communications Inc.
 aux soins de Cam-Net
 Communications Inc.
 VSoft Communications
 W.G.T. Teleserve Canada
 Wedoit Inc.
 aux soins de Kanservu Bureau Inc.
 West Can Telecommunications Inc.
 Westel Telecommunications Ltd.
 Western Canadian Telephone
 Western Télécom
 Westinghouse Communications
 (Une division de Westinghouse
 Canada Inc.)
 Whistler Telephone Company Ltd.
 William Tel Ltd.
 Wise Advantage Inc.
 Wiznet Inc.
 World Telecommunications Company (WTC)
 World Wide Telecom
 (une division de Toronto Direct
 Telecom Inc.)
 WXL Communications Inc.
 aux soins d'Osler, Hoskin & Harcourt
 Xentel Interactive Inc.
 York Discount Dialling Inc.
 York University
 aux soins de McCarthy Tétrault
 ZENEX Long Distance, Inc.

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms

Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant un intérêt dans les télécommunications (par siège social)**Québec**

Cogeco Inc.
Le Groupe Vidéotron Ltée

Ontario

Rogers Communications Inc.

Alberta

Shaw Communications Inc.

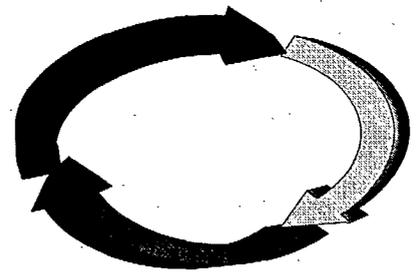
Colombie-britannique

Western International Communications Inc.

Nouveau-Brunswick

Fundy Cable Ltd./Ltée

* La présente ne constitue pas une liste complète de toutes les entreprises de télécoms



Annexe B

**Sociétés de portefeuille de télécommunications
Structures organisationnelles**

Table des matières

Page

Entreprises de télécommunications filaire - Structures organisationnelles

Alliance Stentor (à l'exception de Télésat Canada)

BCE Inc.	B-1
Bell Canada (voir BCE Inc.)	B-1
BC Telecom Inc. (GTE Corp., La Compagnie de téléphone Anglo-Canadienne) ...	B-4
Bruncor Inc.	B-5
Manitoba Telephone System (MTS)	B-6
MT&T Company Limited	B-7
Island Telephone Company Ltd. (Voir MT&T)	B-7
NBTel (voir Bruncor Inc.)	B-5
NewTel Enterprises Ltd.	B-8
Québec-Téléphone (voir GTE Corp., La Compagnie de téléphone Anglo-Canadienne)	B-9
SaskTel Holding Corporation.	B-10
TELUS Corporation.	B-11

Autres fournisseurs de services (y compris les revendeurs de service interurbain)

ACC TelEnterprises Ltd.	B-12
AT&T Canada Inc.	B-13
Call-Net Enterprises Ltd.	B-14
Cam-Net Communications Network Inc.	B-15
FONOROLA Inc.	B-16

Outre-mer

Télé globe Inc.	B-17
----------------------	------

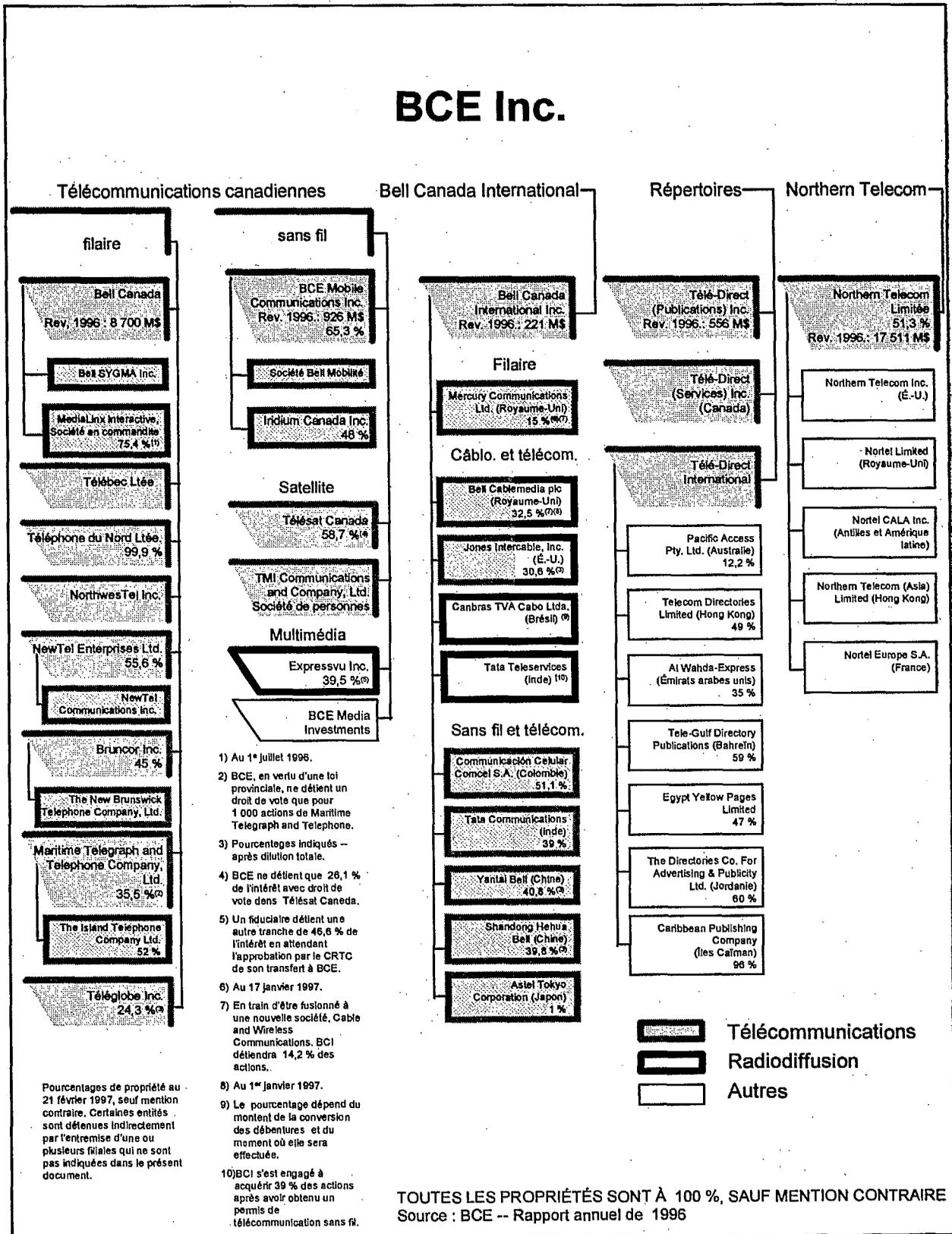
Entreprises de télécommunications sans fils - Structures organisationnelles

BCE Mobile Communications Inc.	B-18
Clearnet Communications Inc.	B-19
Glentel Inc.	B-20
Rogers Cantel Mobile Communications Ltd.	B-21
Télésat Canada	B-22

Grandes sociétés mères de radiodiffusion ayant des intérêts dans les télécommunications : Structures organisationnelles

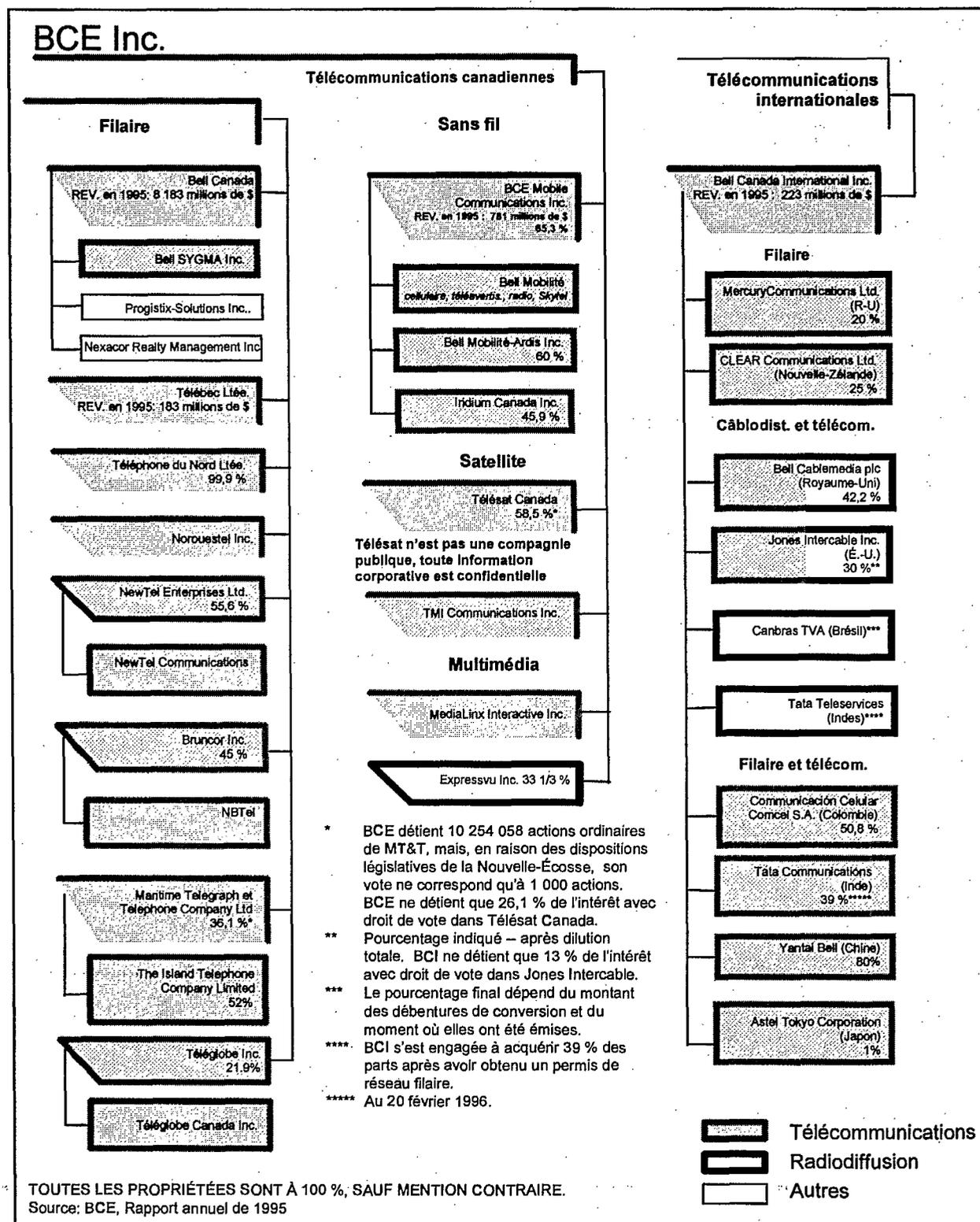
Cogeco Inc.	B-23
Fundy Cable Ltd/Ltée.	B-24
Rogers Communications Inc. (RCI).	B-25
Shaw Communications Inc.	B-26
Le Groupe Vidéotron Ltée	B-27
WIC Western International Communications Ltd.	B-28

BCE Inc. - REV. en 1996 : 28 167 millions de \$*

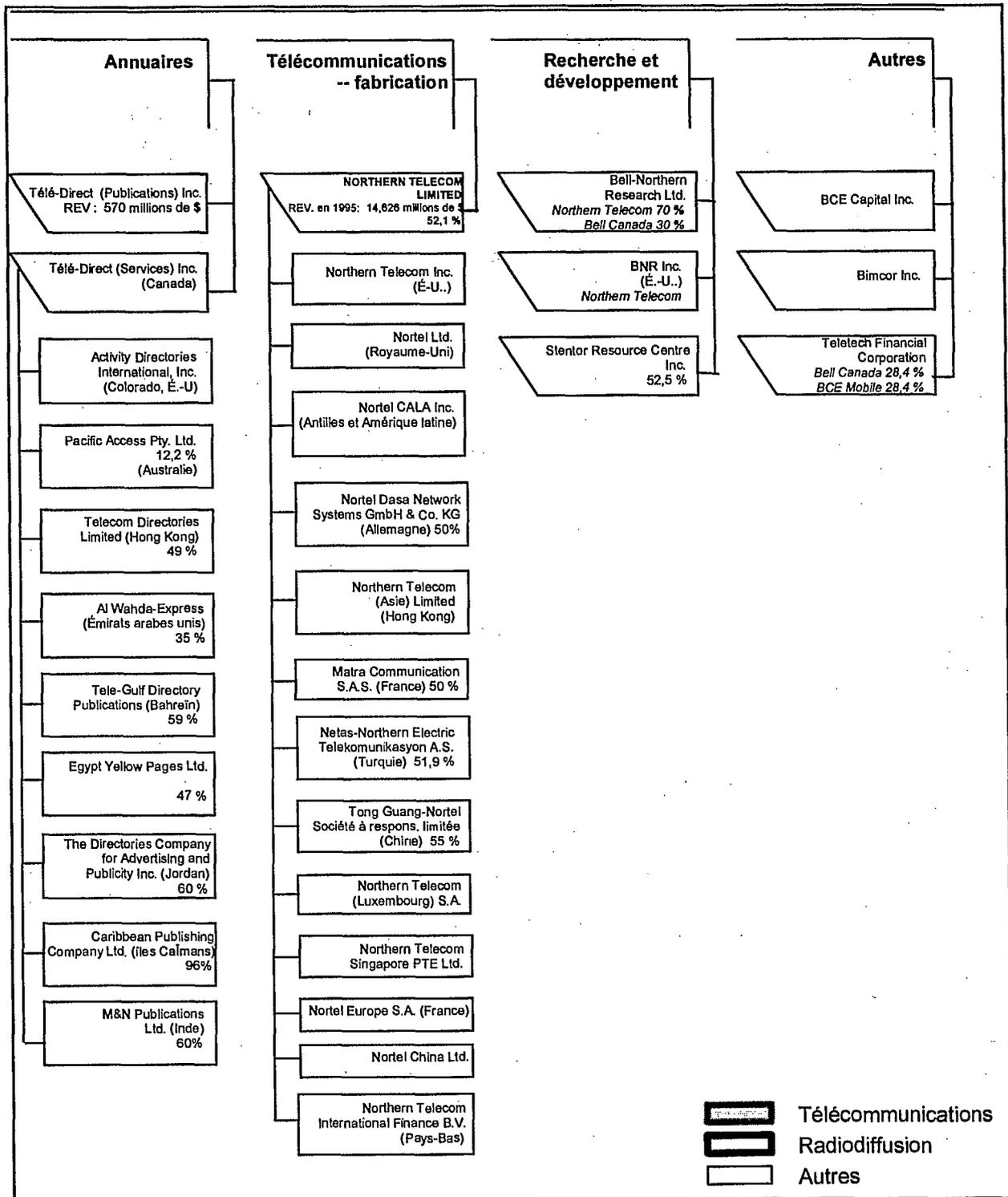


*Structure organisationnelle en décembre 1996

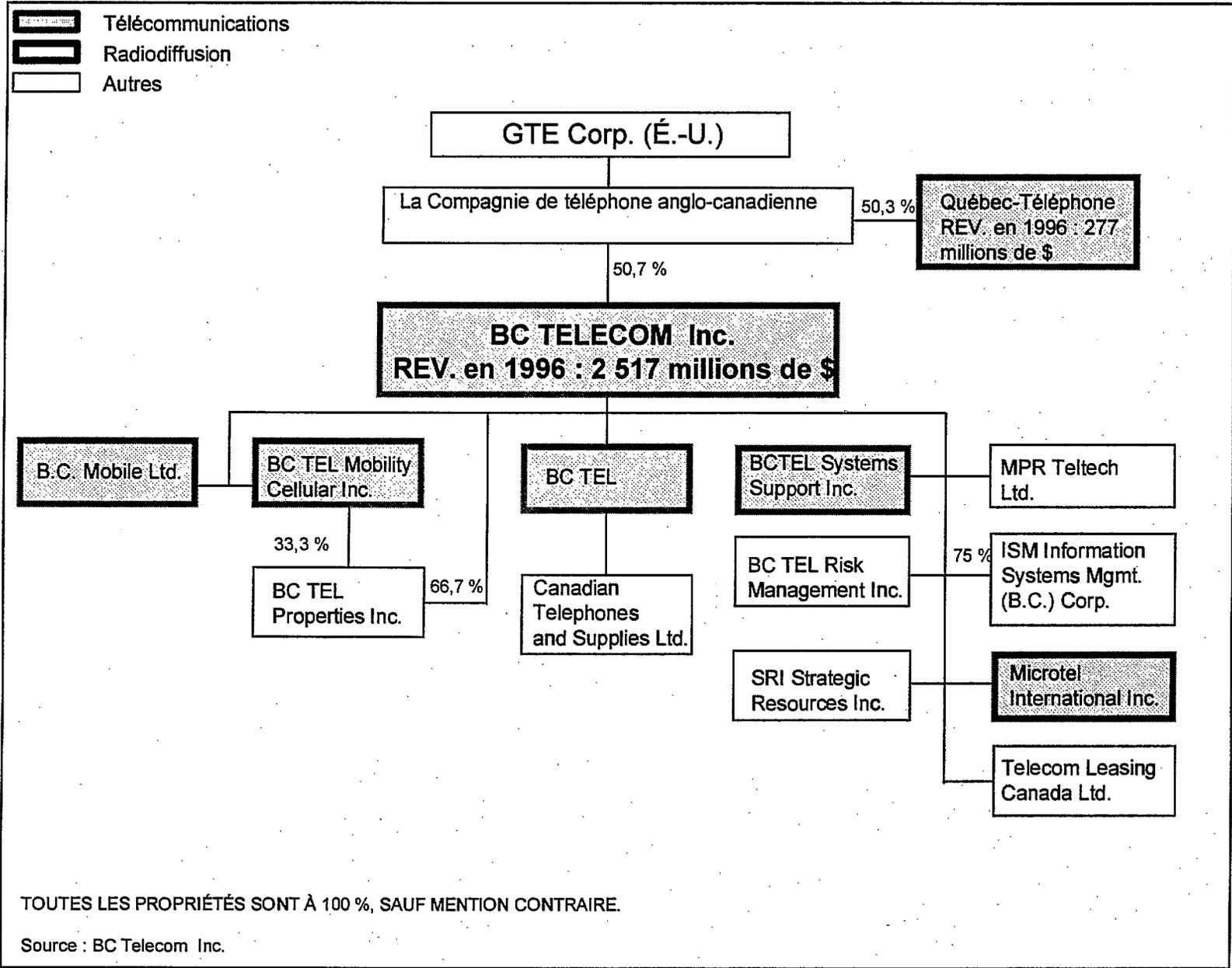
BCE Inc. - REV en 1995 : 24 624 millions de \$*



*Structure organisationnelle en décembre 1995



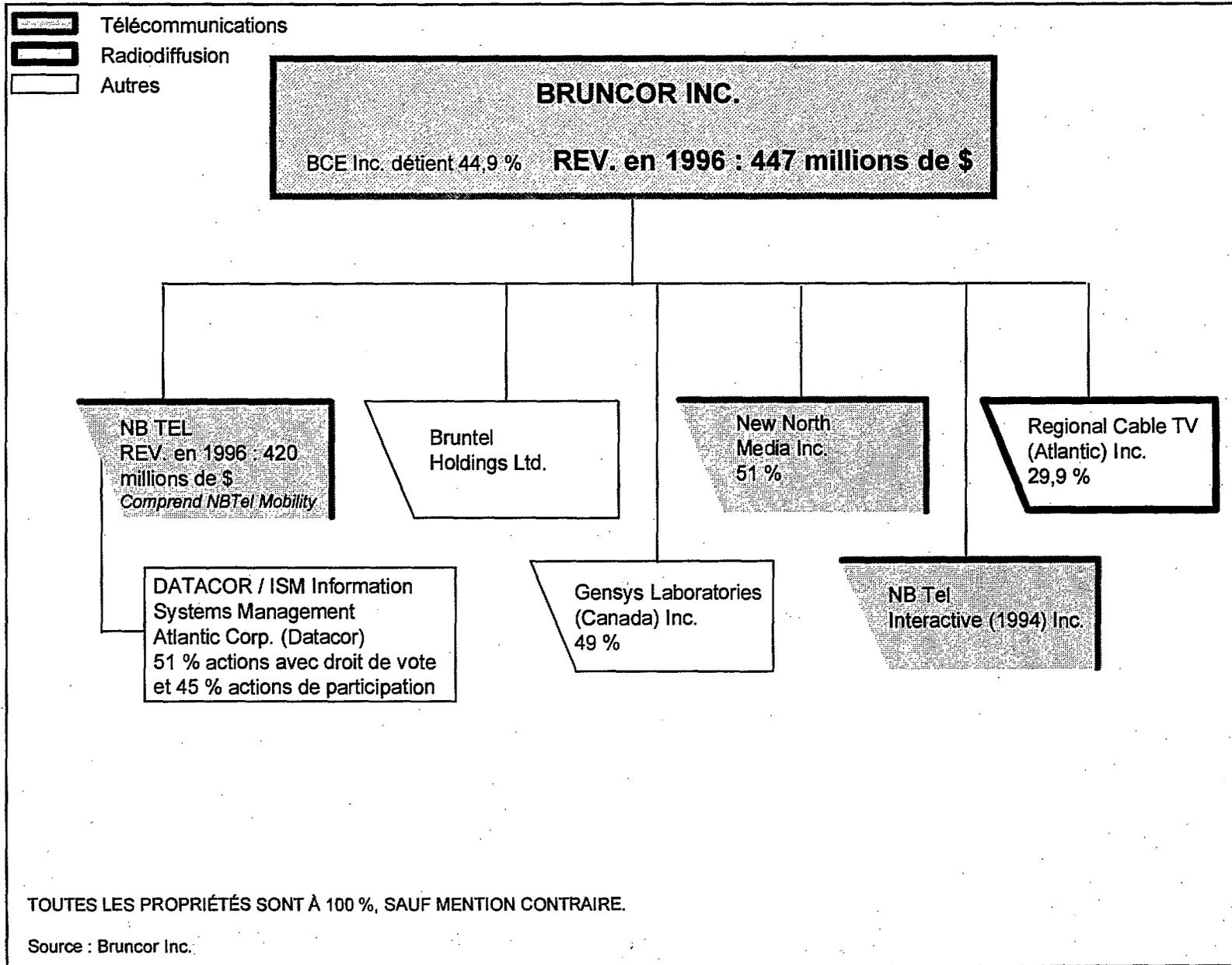
*Structure organisationnelle en novembre 1996



TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

Source : BC Telecom Inc.

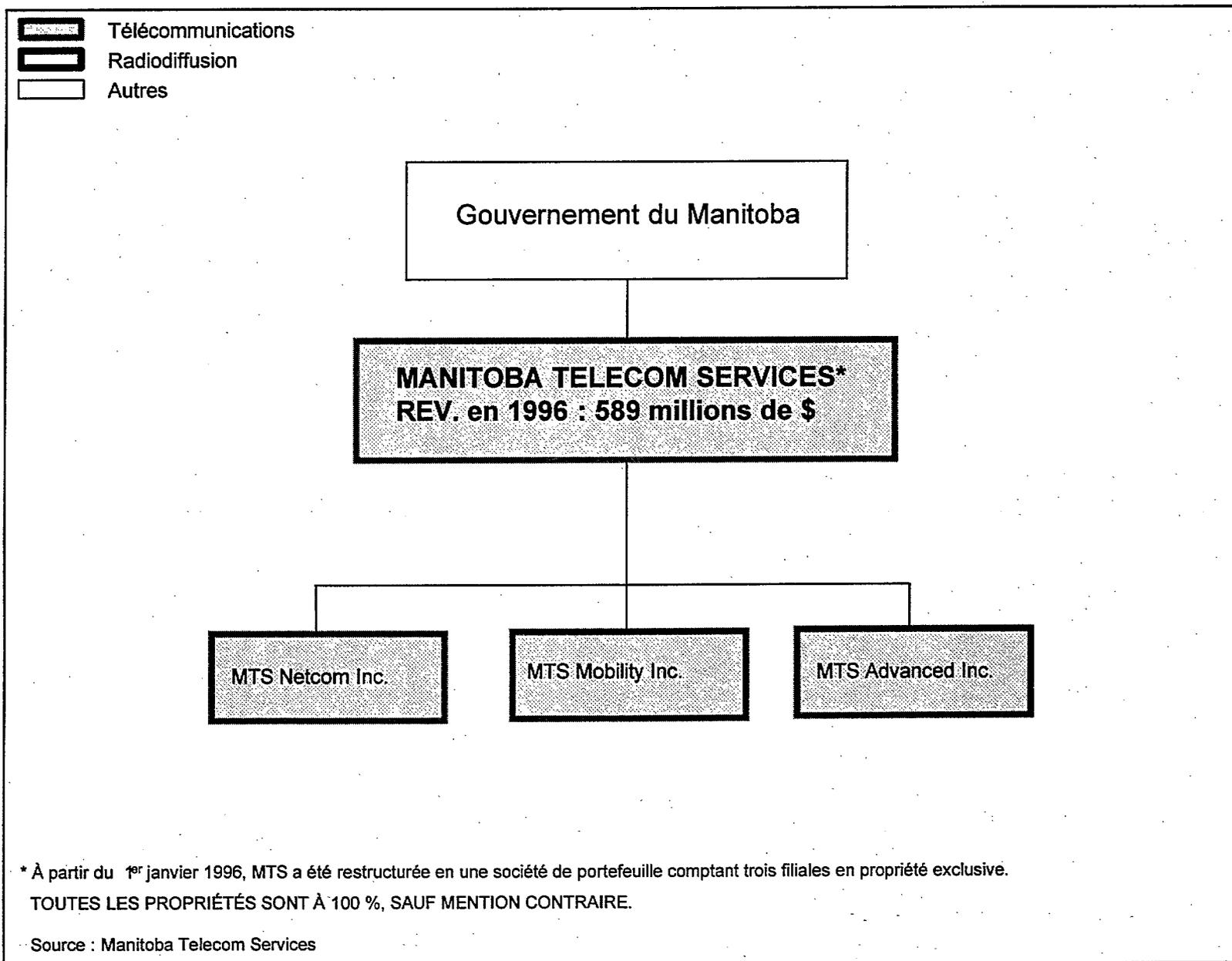
*Structure organisationnelle en 1995

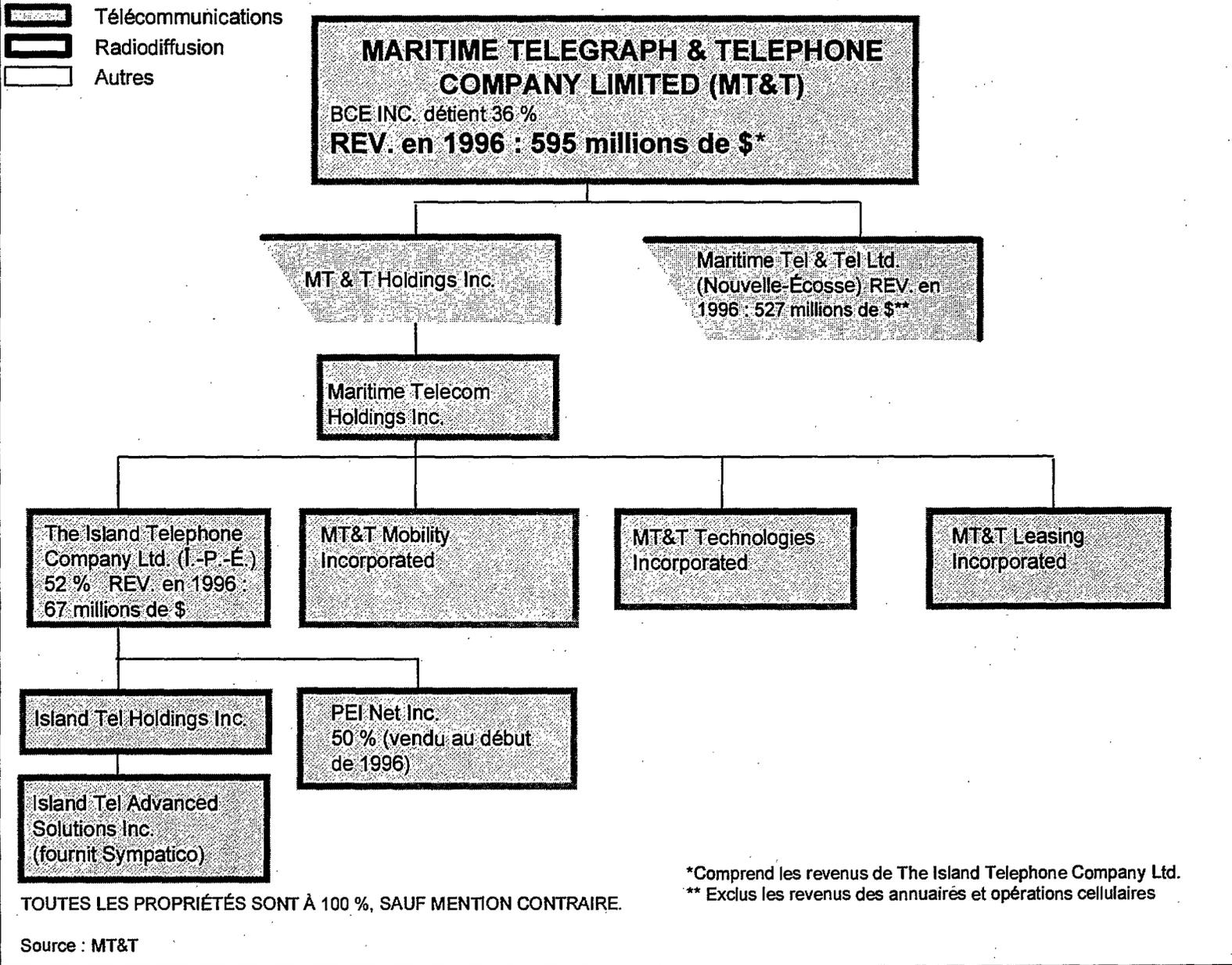


Télécommunications

Radiodiffusion

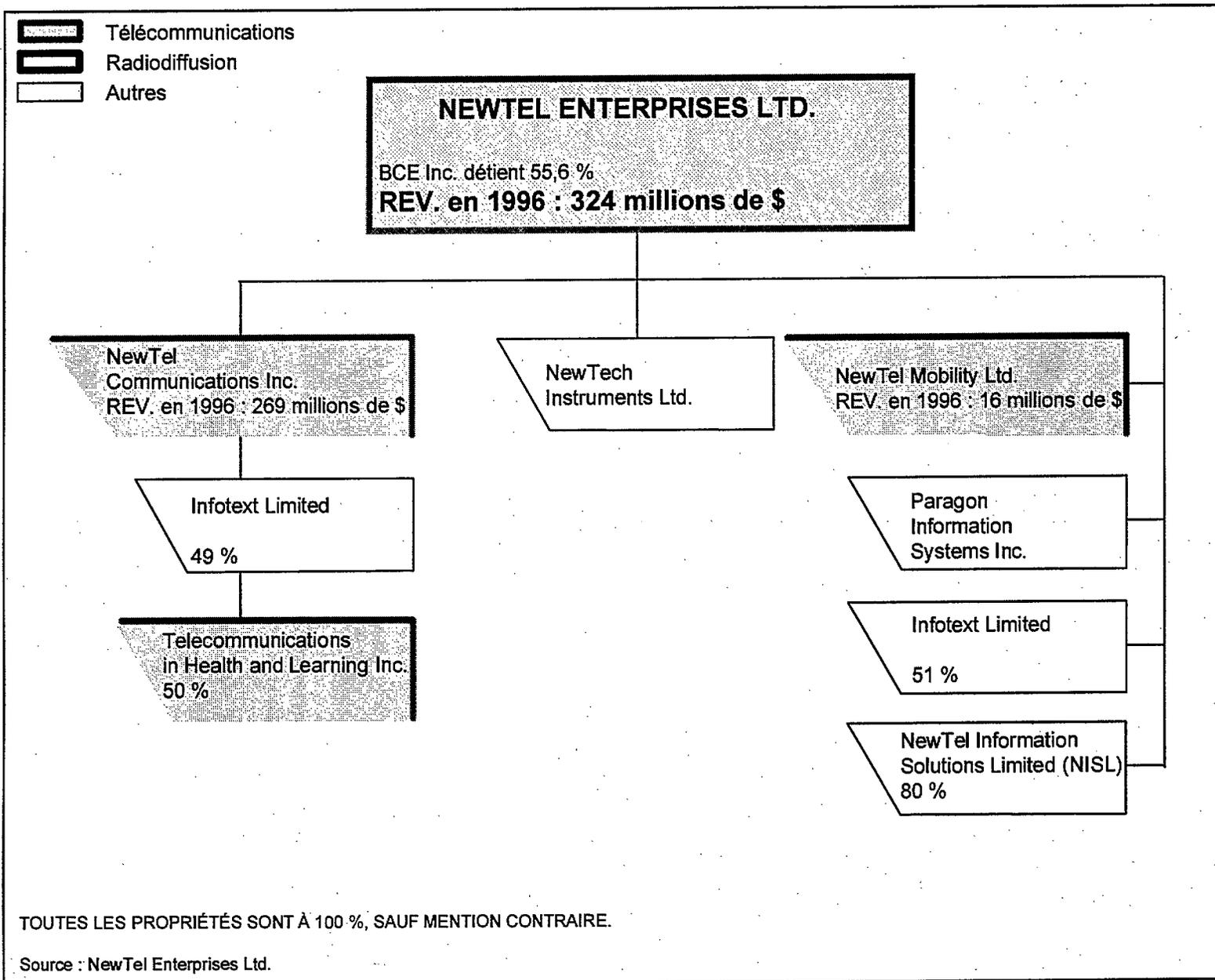
Autres





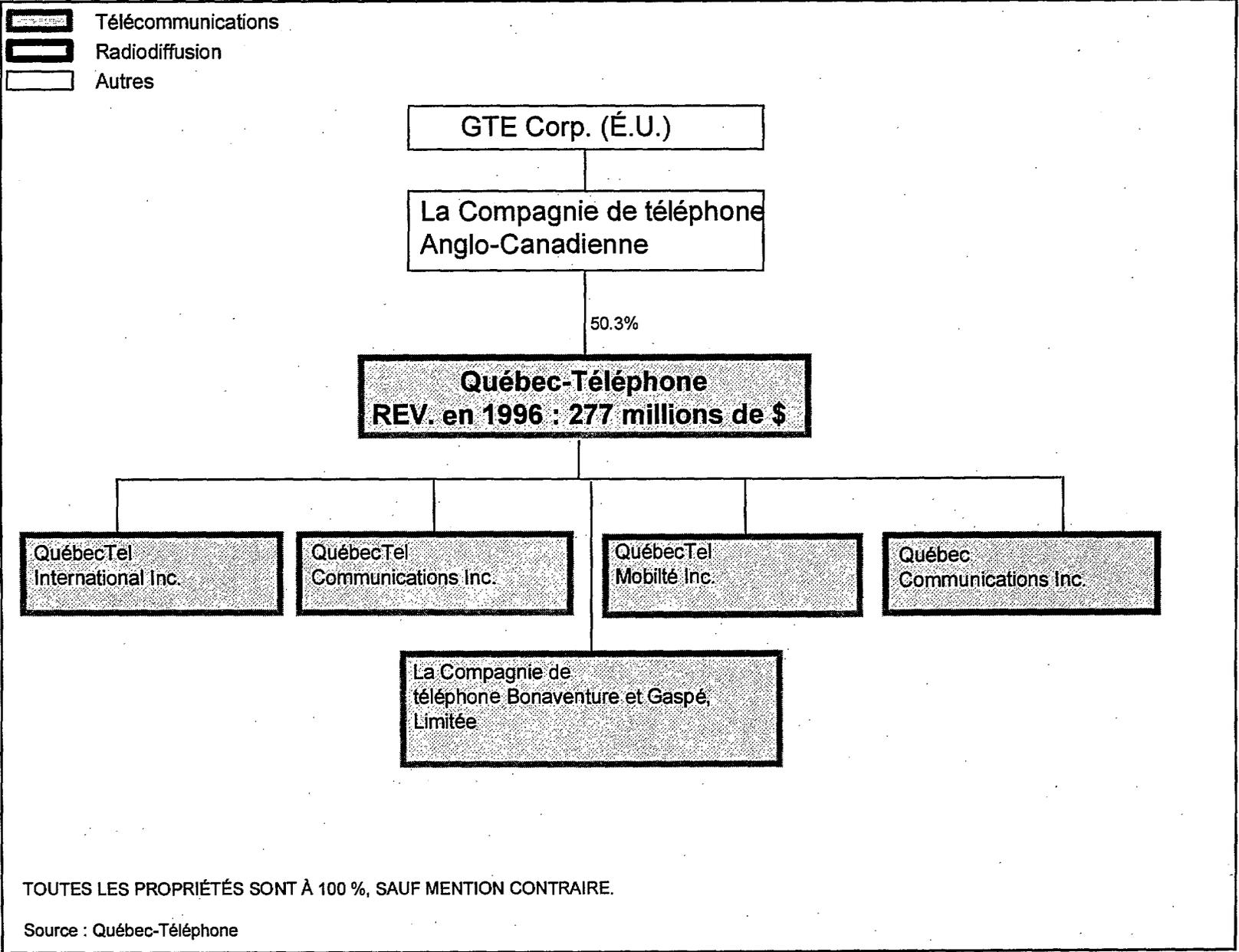
*Structure organisationnelle en avril 1996

*Structure organisationnelle en décembre 1996



NewTel Enterprises Ltd. - REV. en 1996 : 324 millions de \$*

Québec-Téléphone - REV. en 1996 : 277 millions de \$*

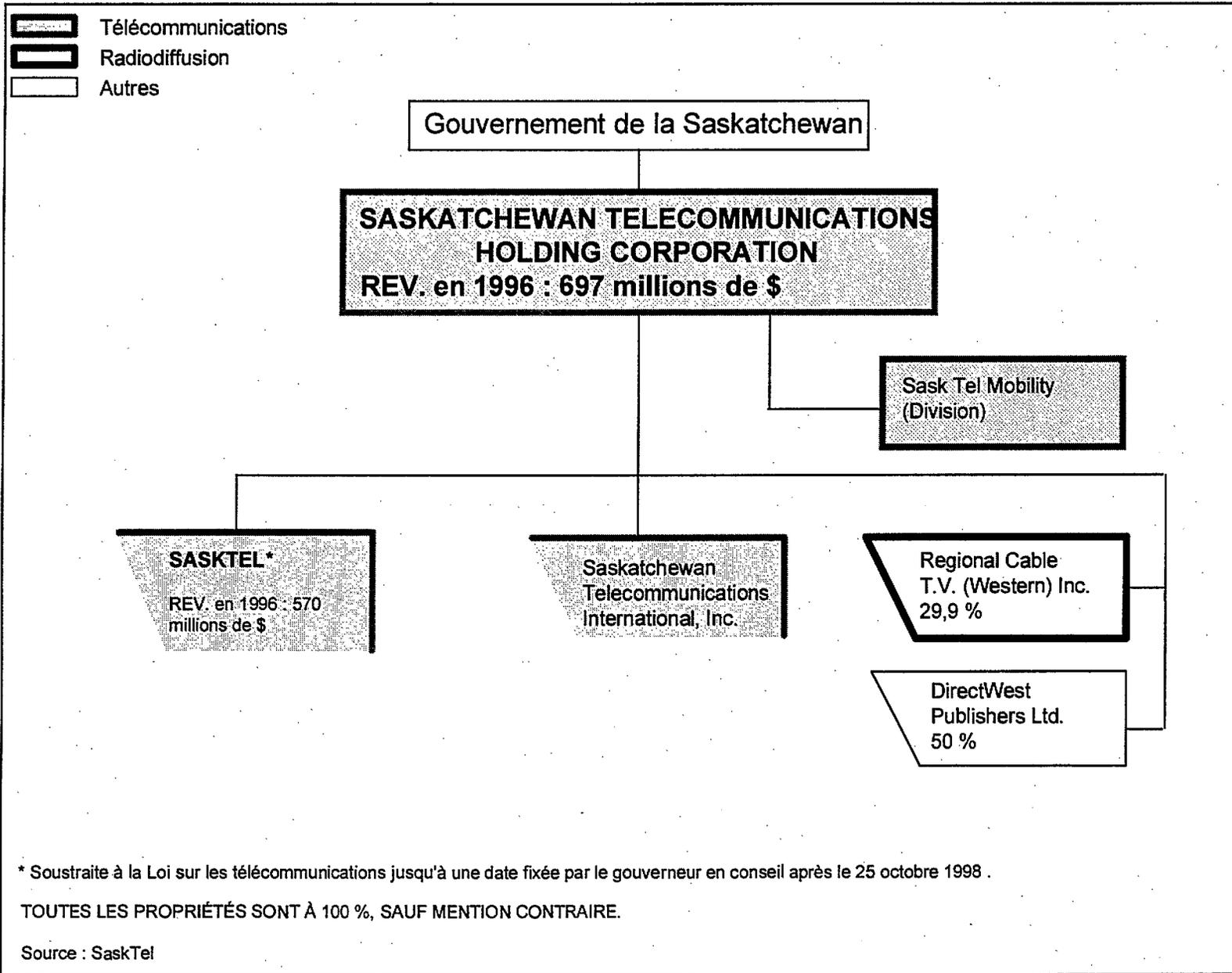


*Structure organisationnelle en mars 1996

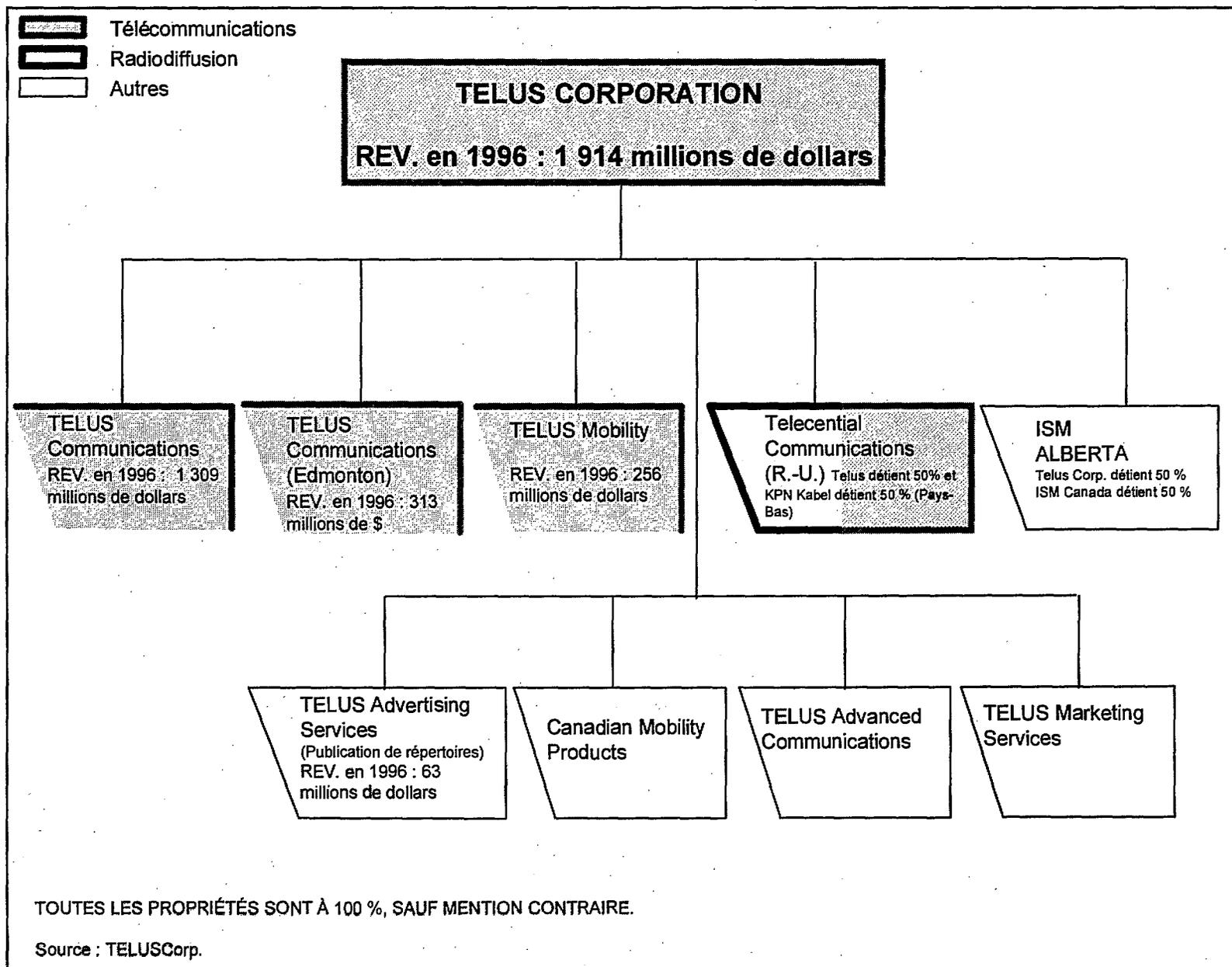
TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

Source : Québec-Téléphone

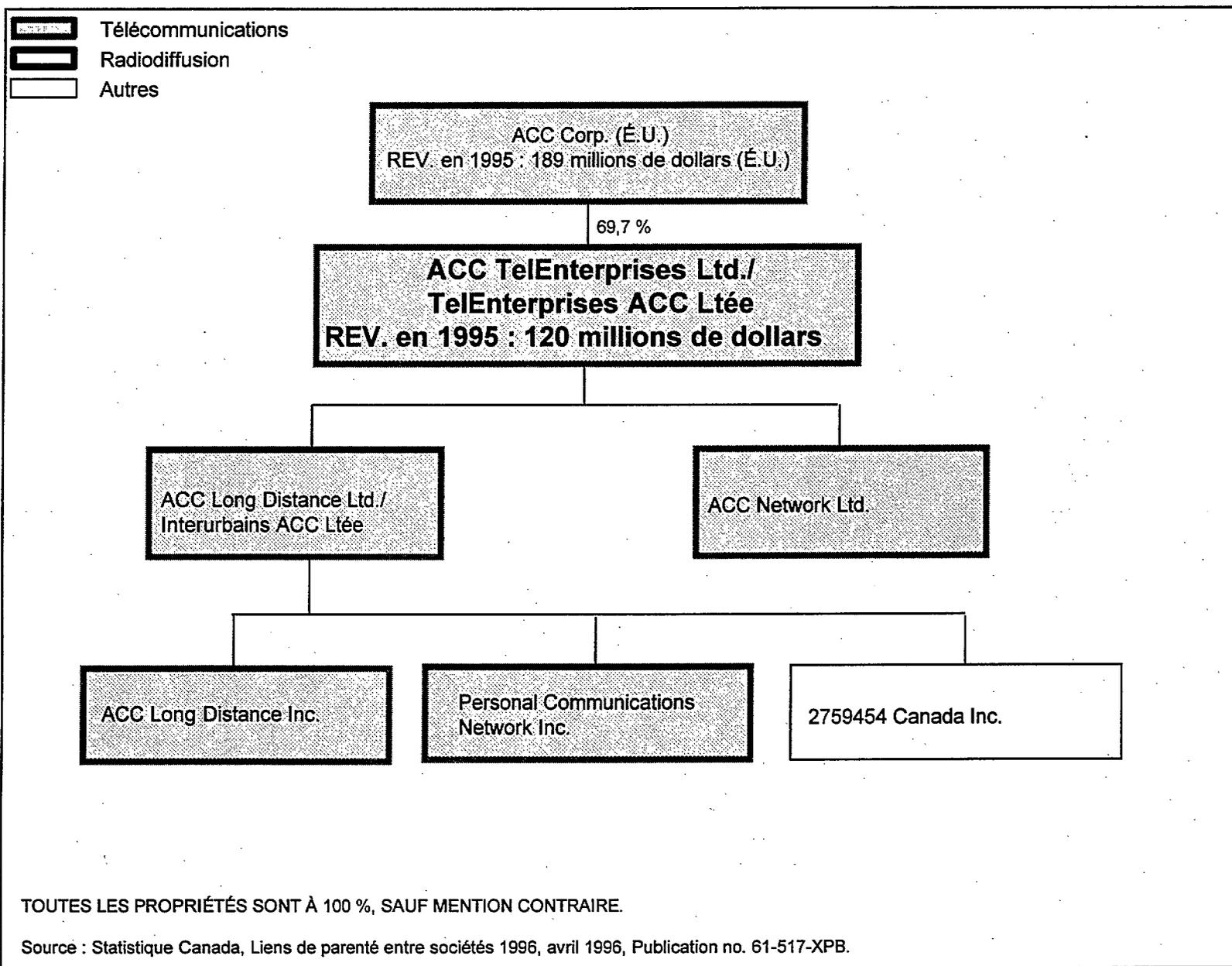
Saskatchewan Telecommunications Holding Corporation -
 REV. en 1996 : 697 millions de \$*



*Structure organisationnelle en décembre 1995

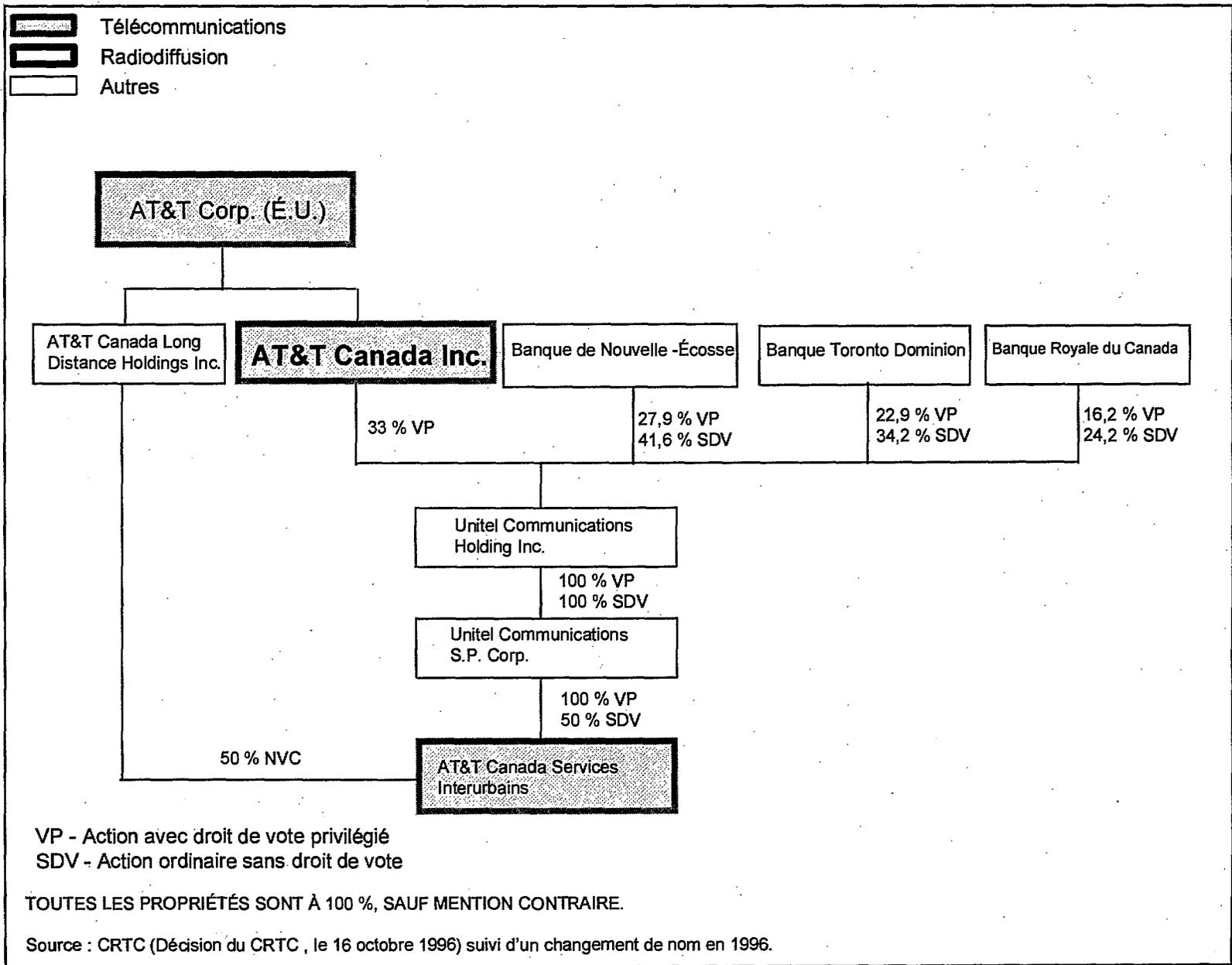


ACC TelEnterprises Ltd. - REV. en 1995 : 120 millions de \$*

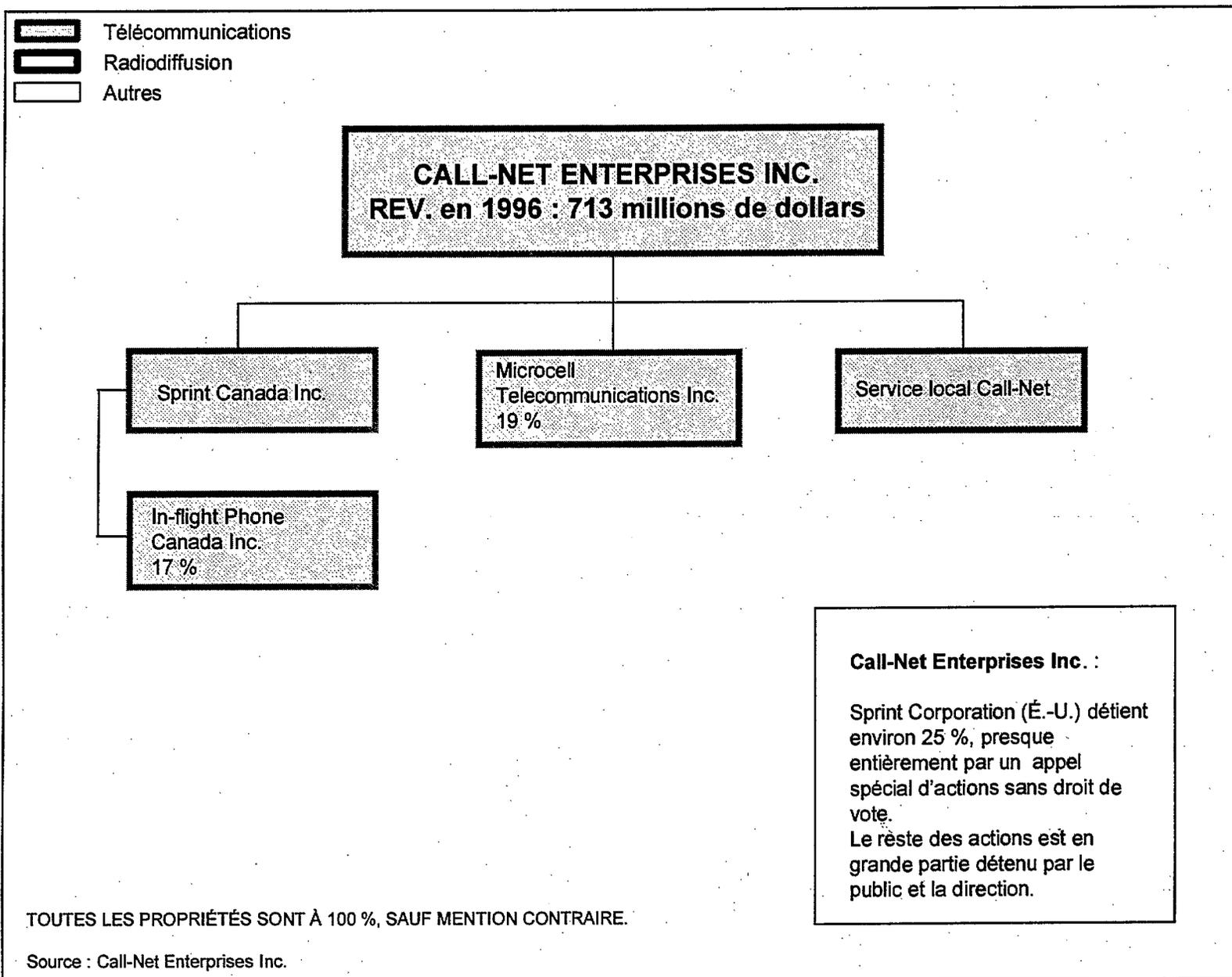


*Structure organisationnelle en avril 1996

*Structure organisationnelle en novembre 1996

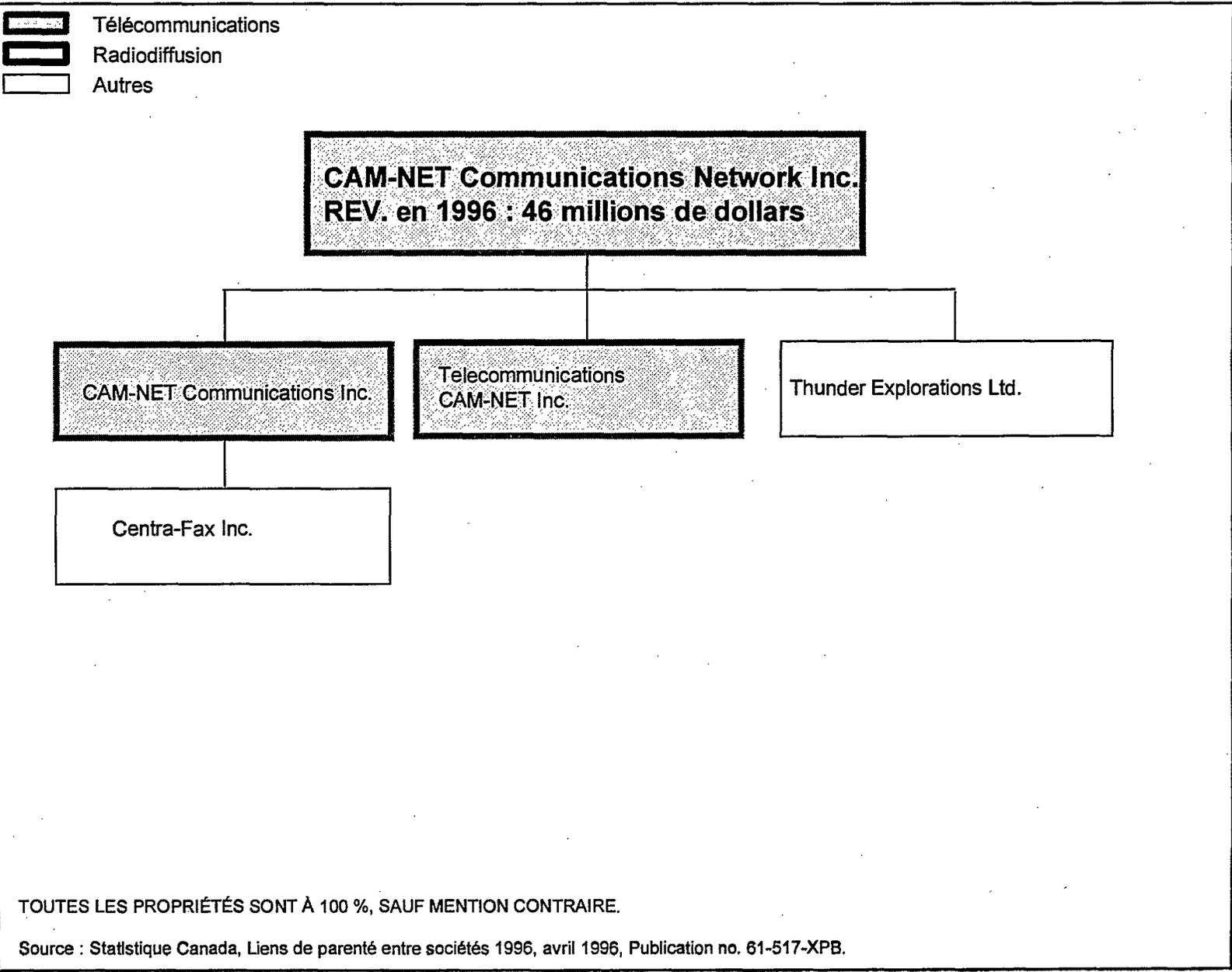


Call-Net Enterprises Ltd. - REV. en 1996 : 713 millions de \$*



*Structure organisationnelle en décembre 1995

**Cam-Net Communications Network Inc. -
REV. en 1996 : 46 millions de \$***

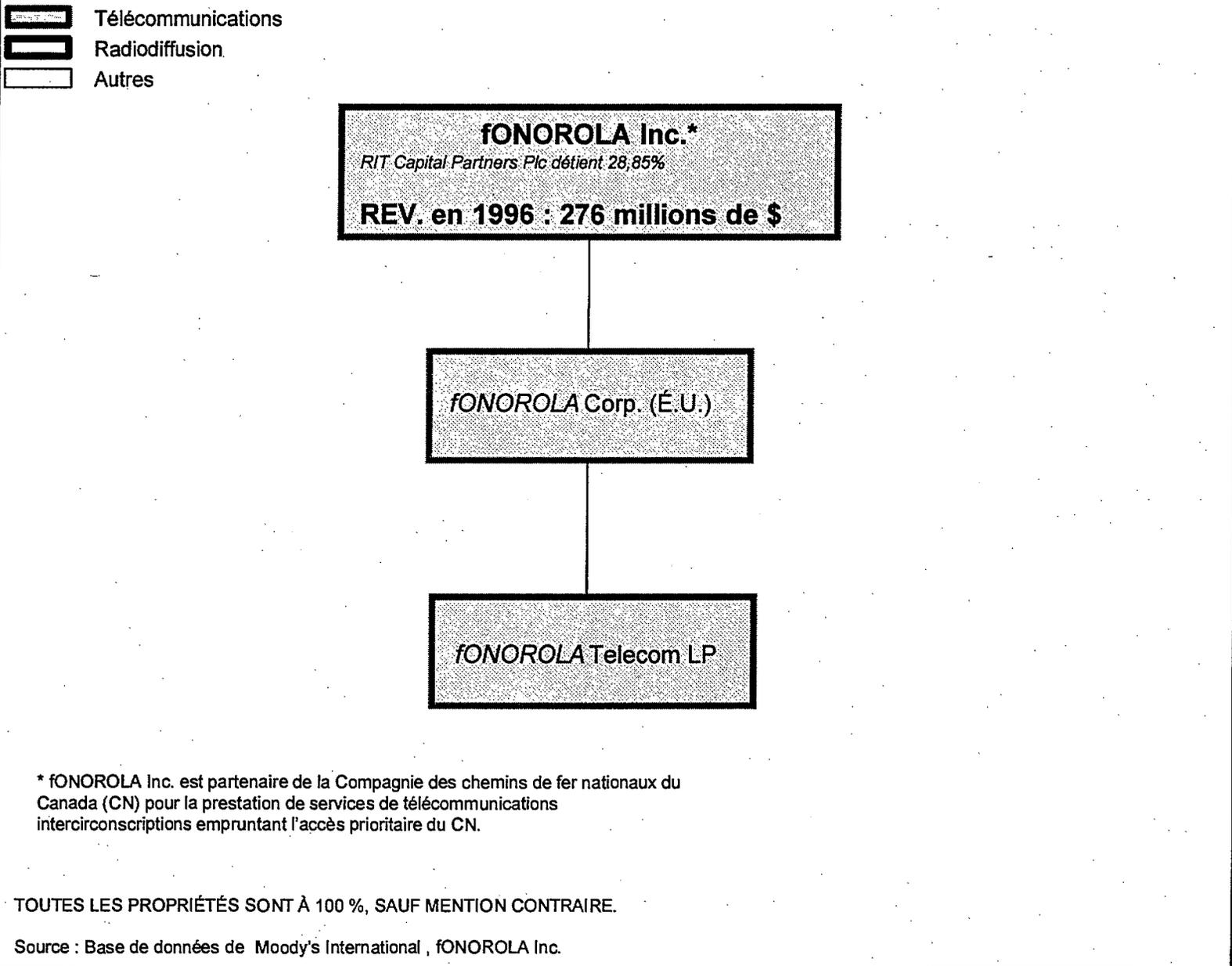


TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

Source : Statistique Canada, Liens de parenté entre sociétés 1996, avril 1996, Publication no. 61-517-XPB.

*Structure organisationnelle en avril 1996

fONOROLA Inc. - REV. en 1996 : 276 millions de \$*



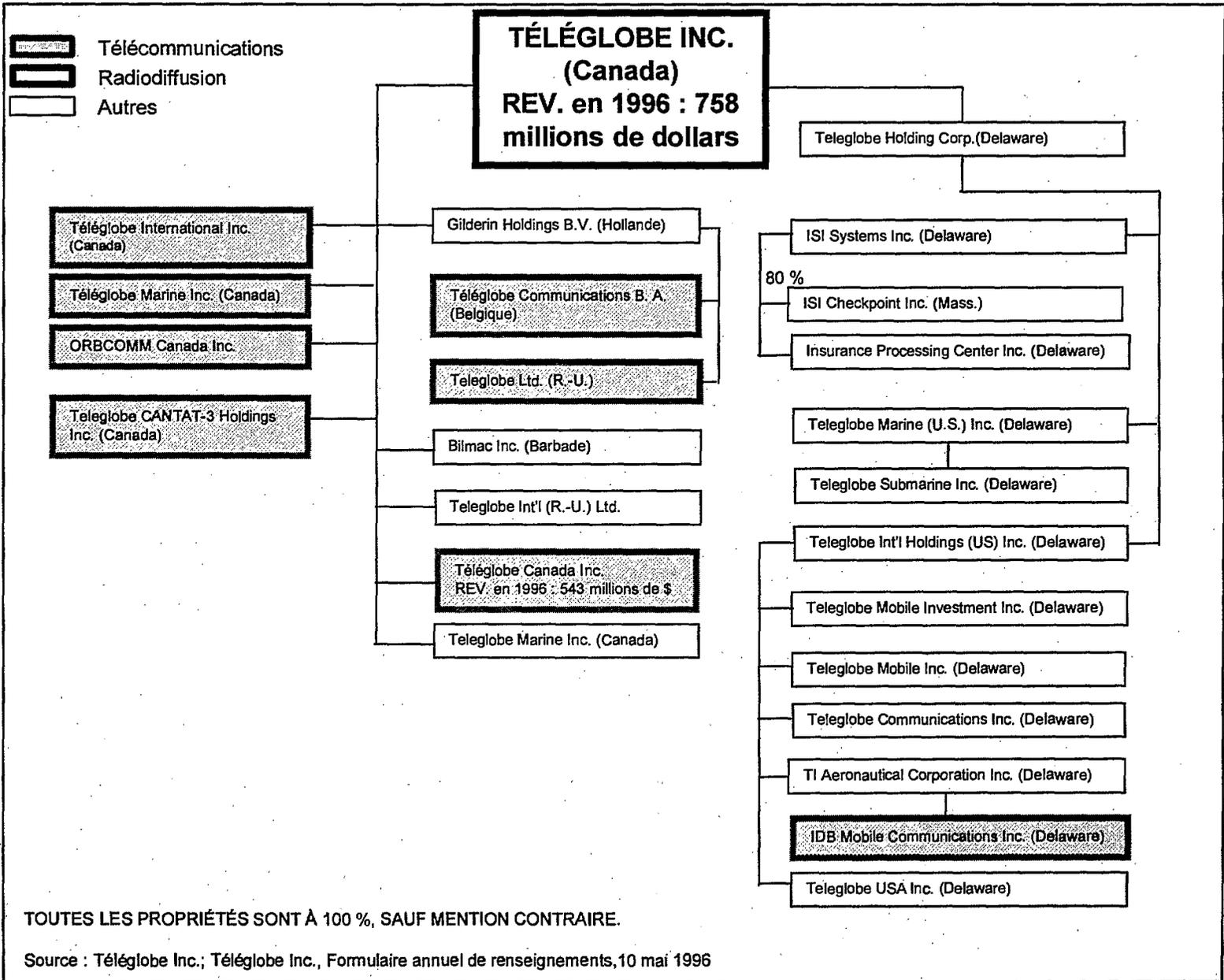
* fONOROLA Inc. est partenaire de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) pour la prestation de services de télécommunications intercirconscriptions empruntant l'accès prioritaire du CN.

TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

Source : Base de données de Moody's International , fONOROLA Inc.

*Structure organisationnelle en août 1996

Teleglobe Inc. - REV. en 1996 : 758 millions de \$**

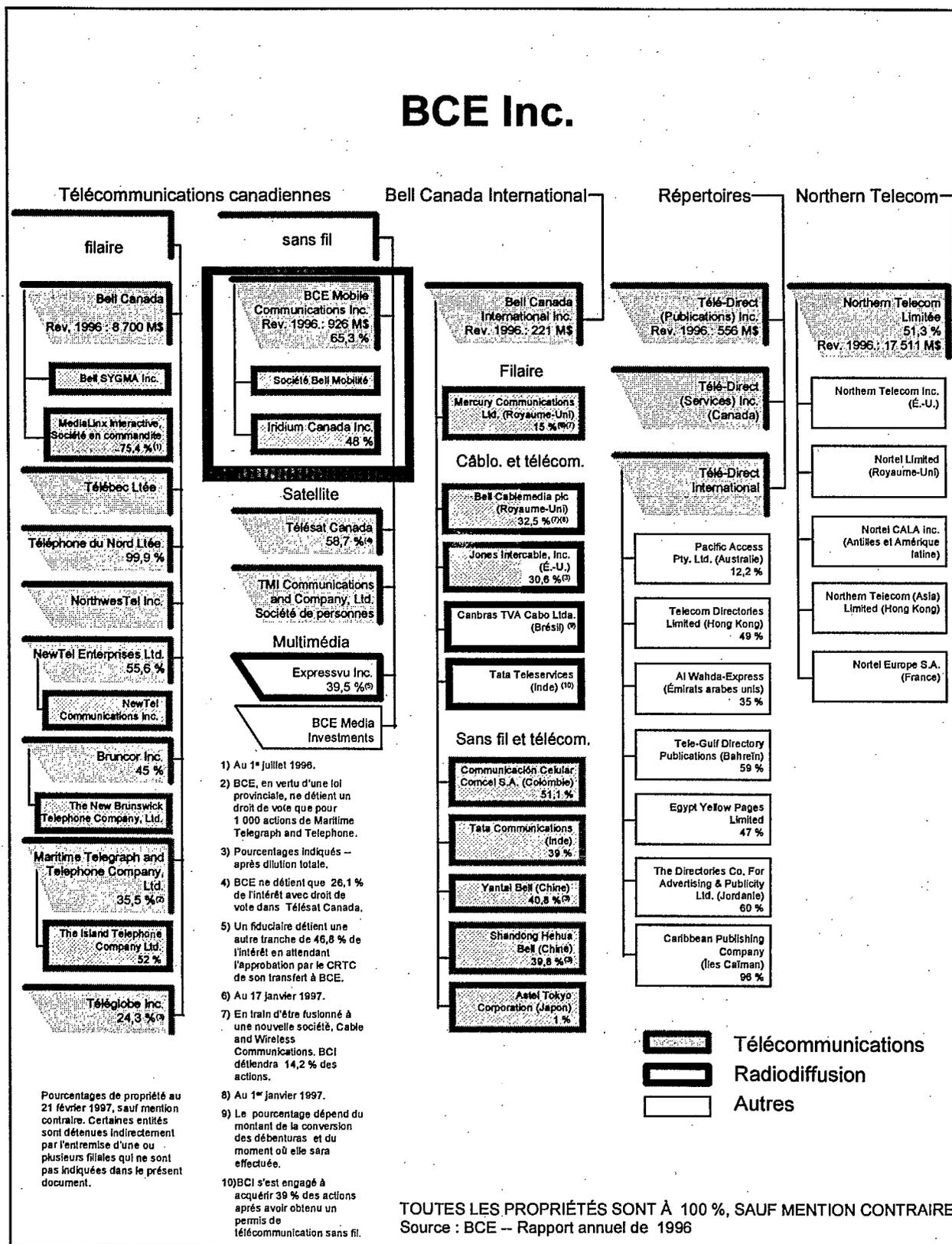


*Structure organisationnelle en décembre 1995

TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

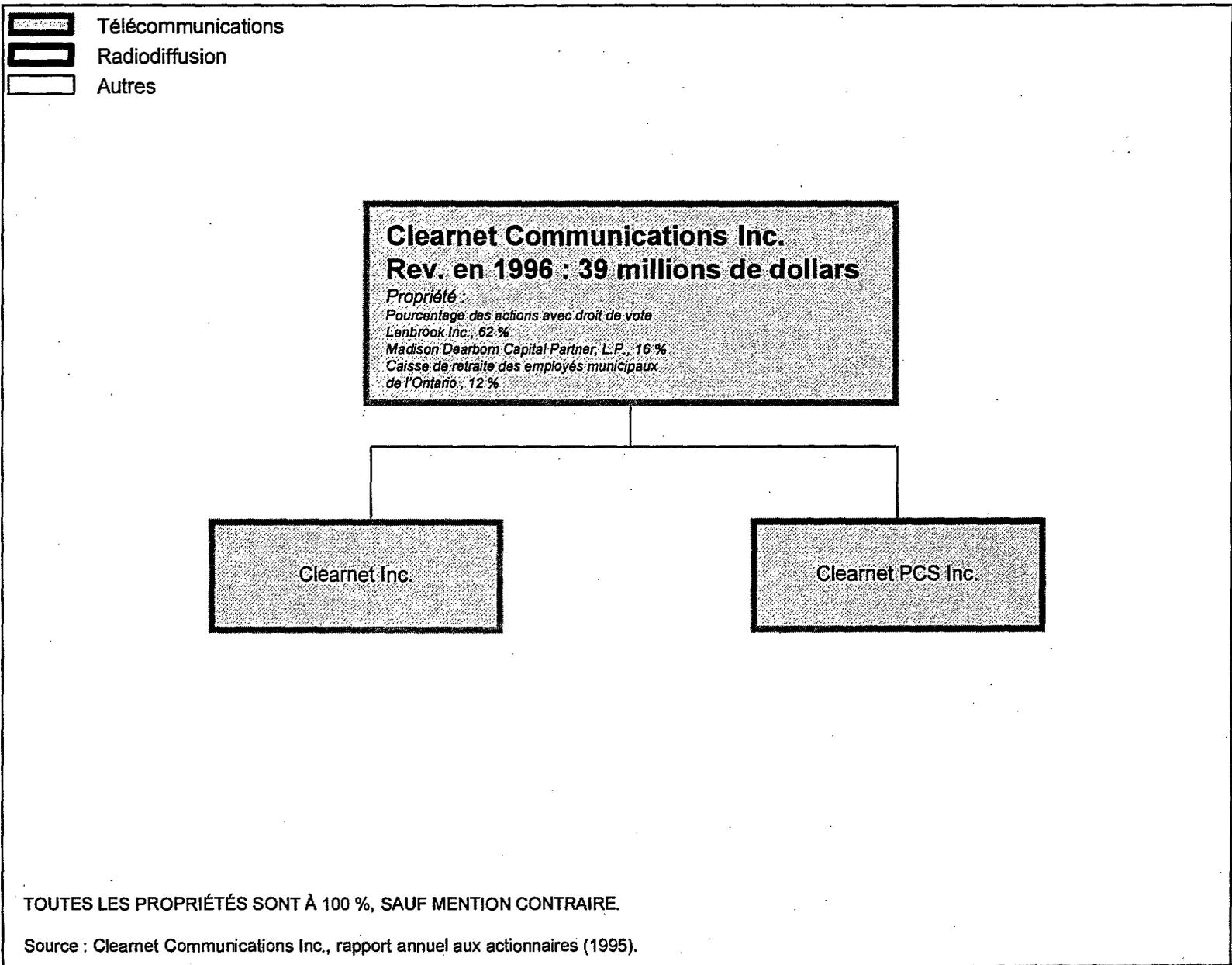
Source : Téléglobe Inc.; Téléglobe Inc., Formulaire annuel de renseignements, 10 mai 1996

BCE Mobile Communications Inc. - REV. en 1996 : 926 millions de \$*



*Structure organisationnelle en décembre 1996

Clearnet Communications Inc. - REV. en 1996 : 39 millions de \$*

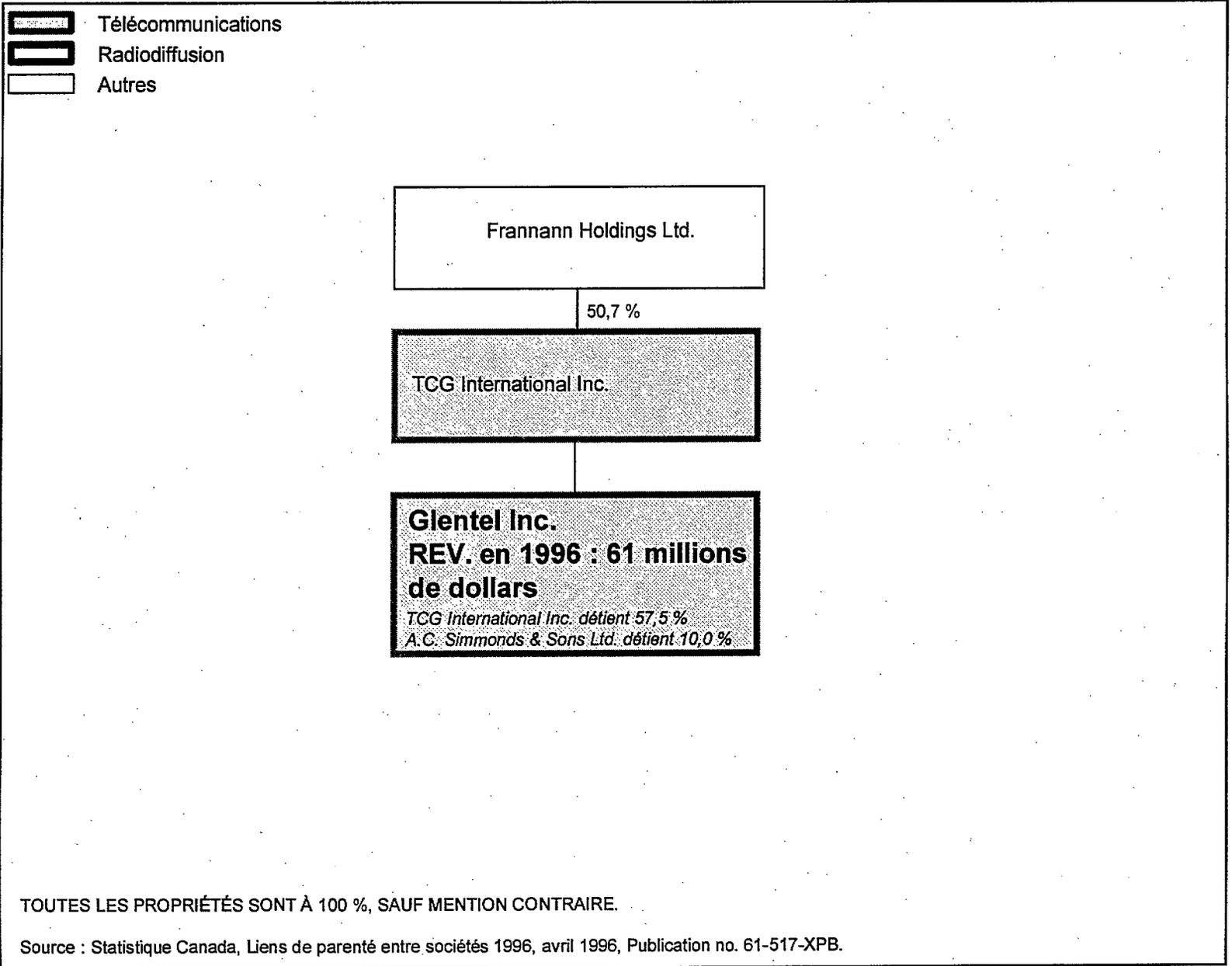


TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

Source : Clearnet Communications Inc., rapport annuel aux actionnaires (1995).

*Structure organisationnelle au 31 décembre 1995

Glentel Inc. - REV. en 1996 : 61 millions de \$*

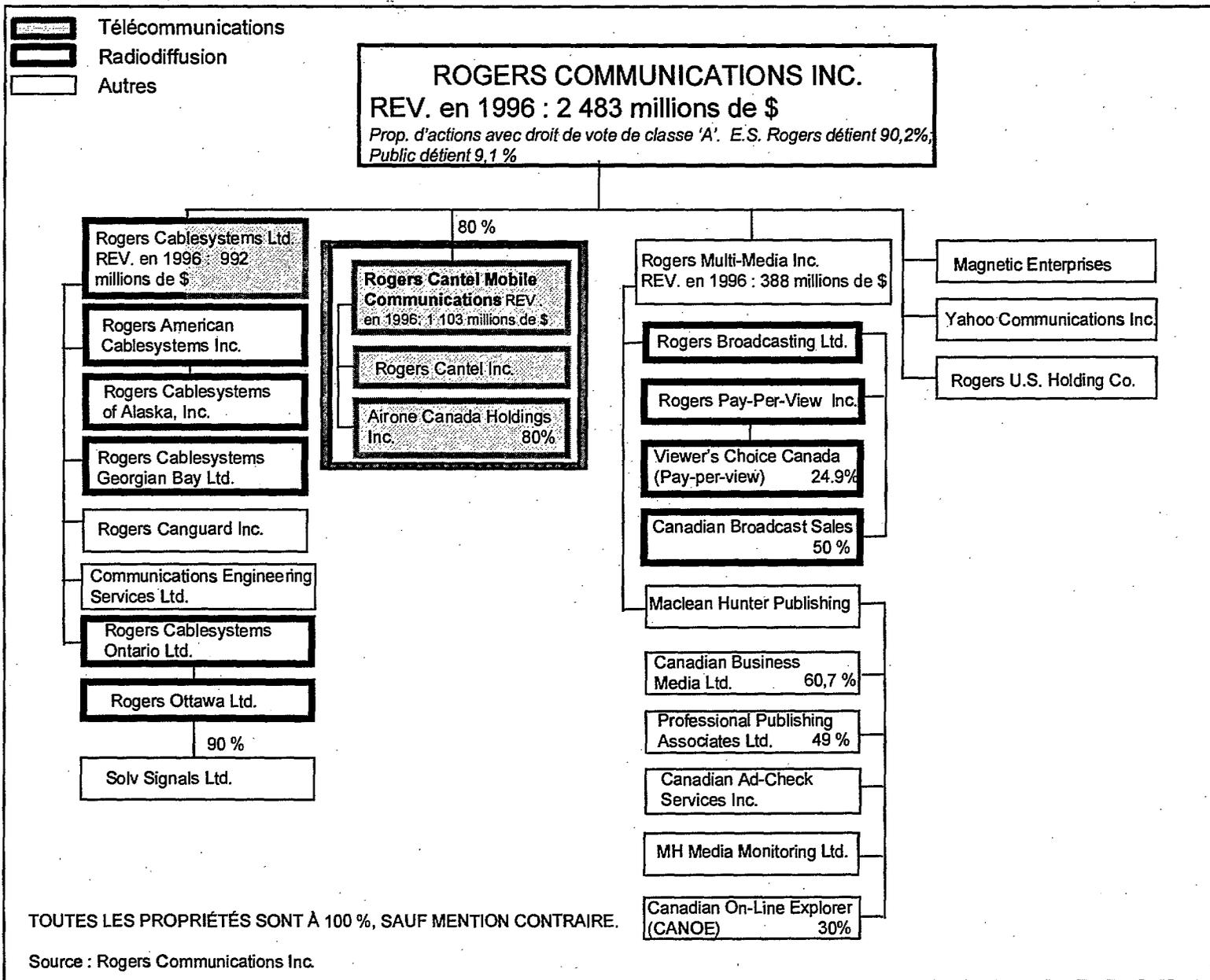


*Structure organisationnelle en avril 1996

TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

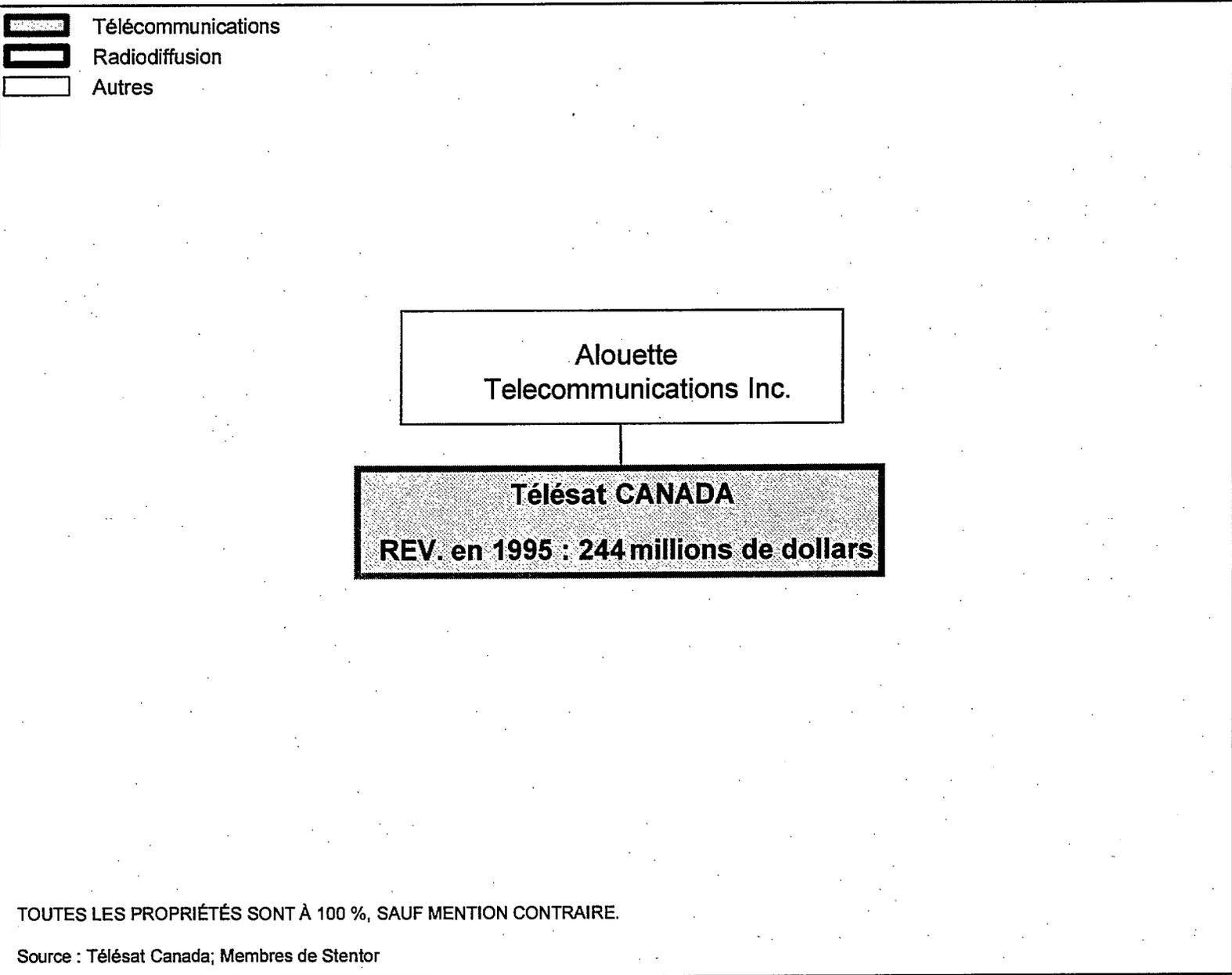
Source : Statistique Canada, Liens de parenté entre sociétés 1996, avril 1996, Publication no. 61-517-XPB.

Rogers Cantel Communications Inc. -
REV en 1996 : 1 103 millions de \$*



*Structure organisationnelle en août 1996

Telesat Canada - REV. en 1995 : 244 millions de \$*

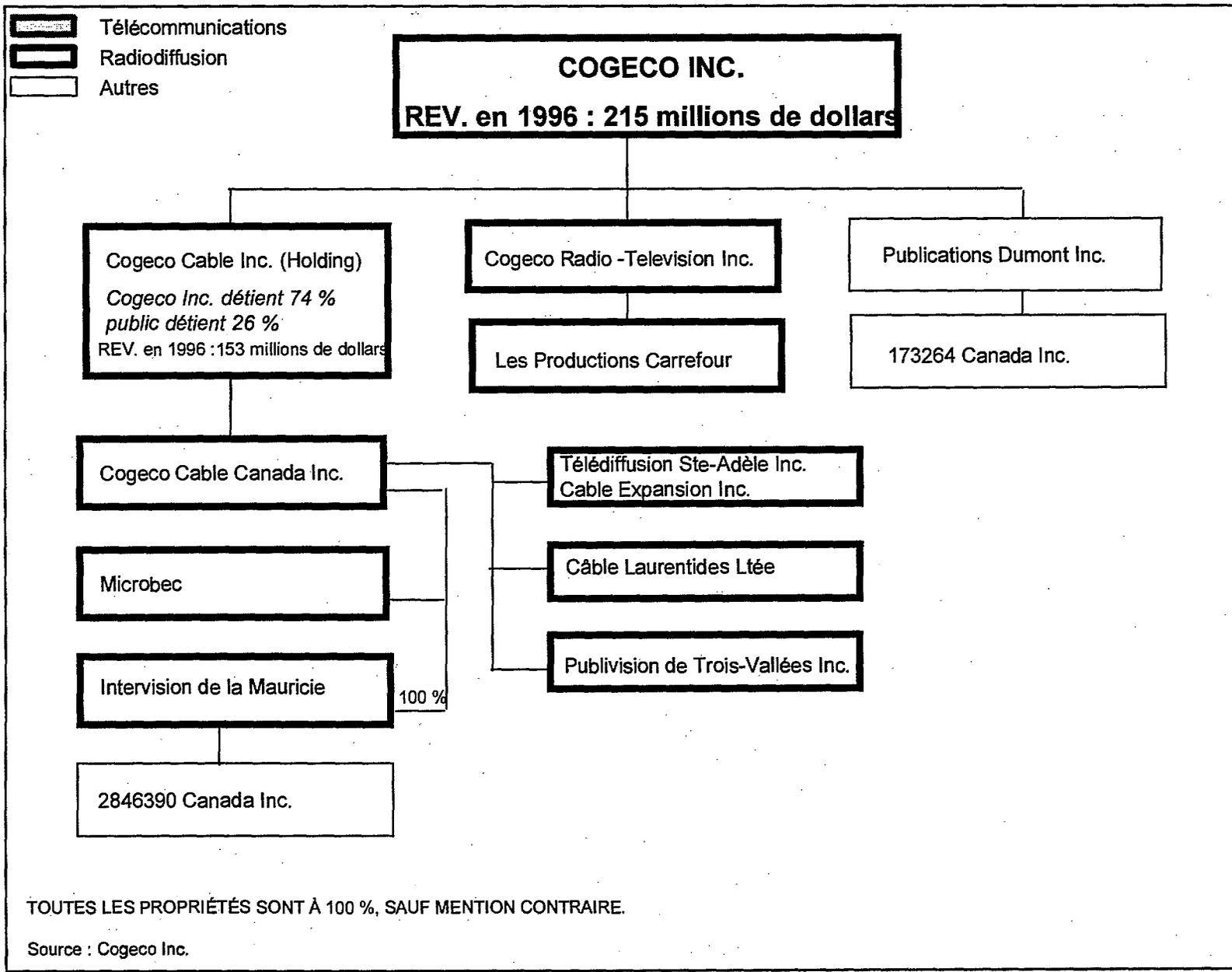


TOUTES LES PROPRIÉTÉS SONT À 100 %, SAUF MENTION CONTRAIRE.

Source : Télésat Canada; Membres de Stentor

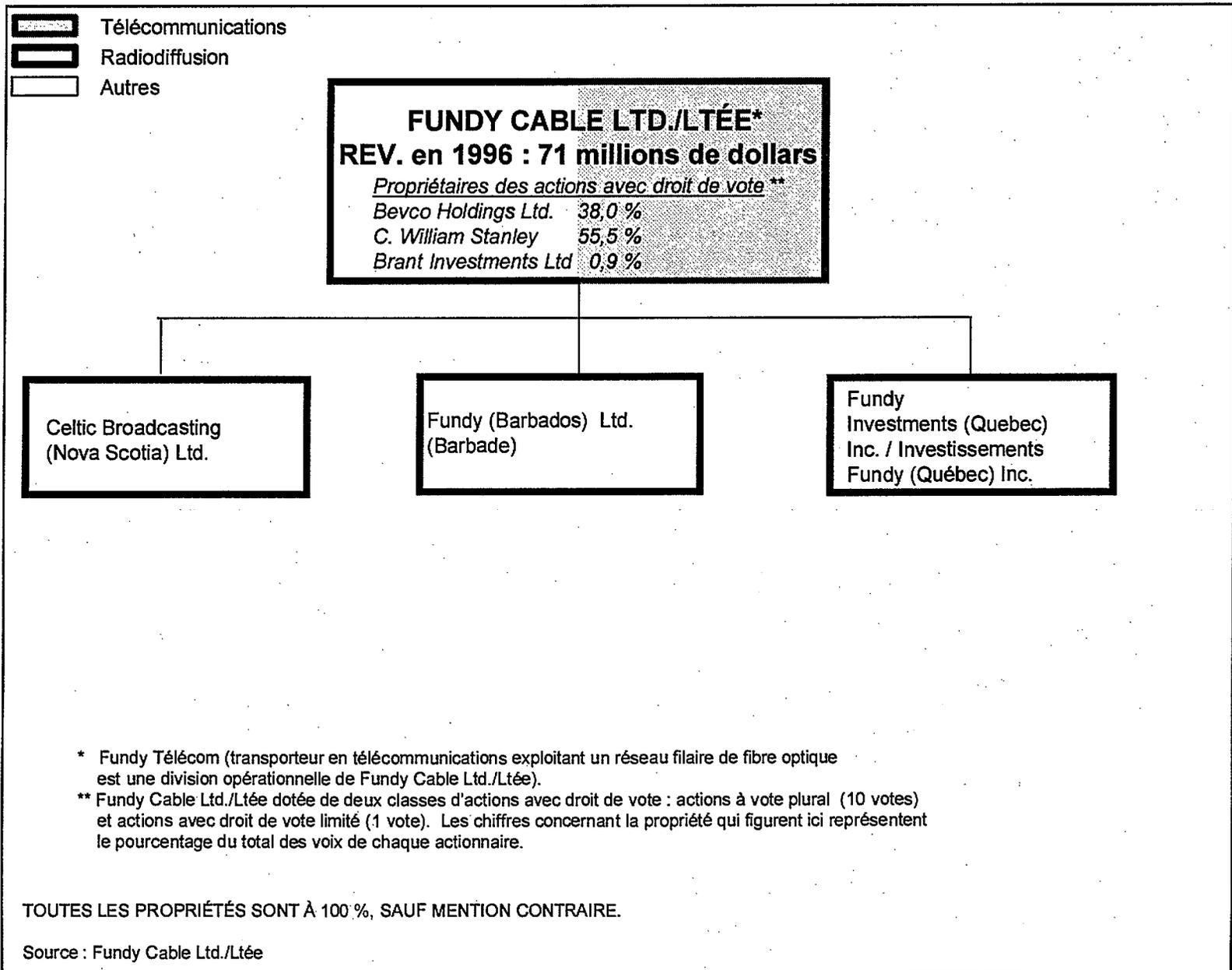
*Structure organisationnelle en décembre 1995

Cogeco Inc. - REV. en 1996 : 215 millions de \$*

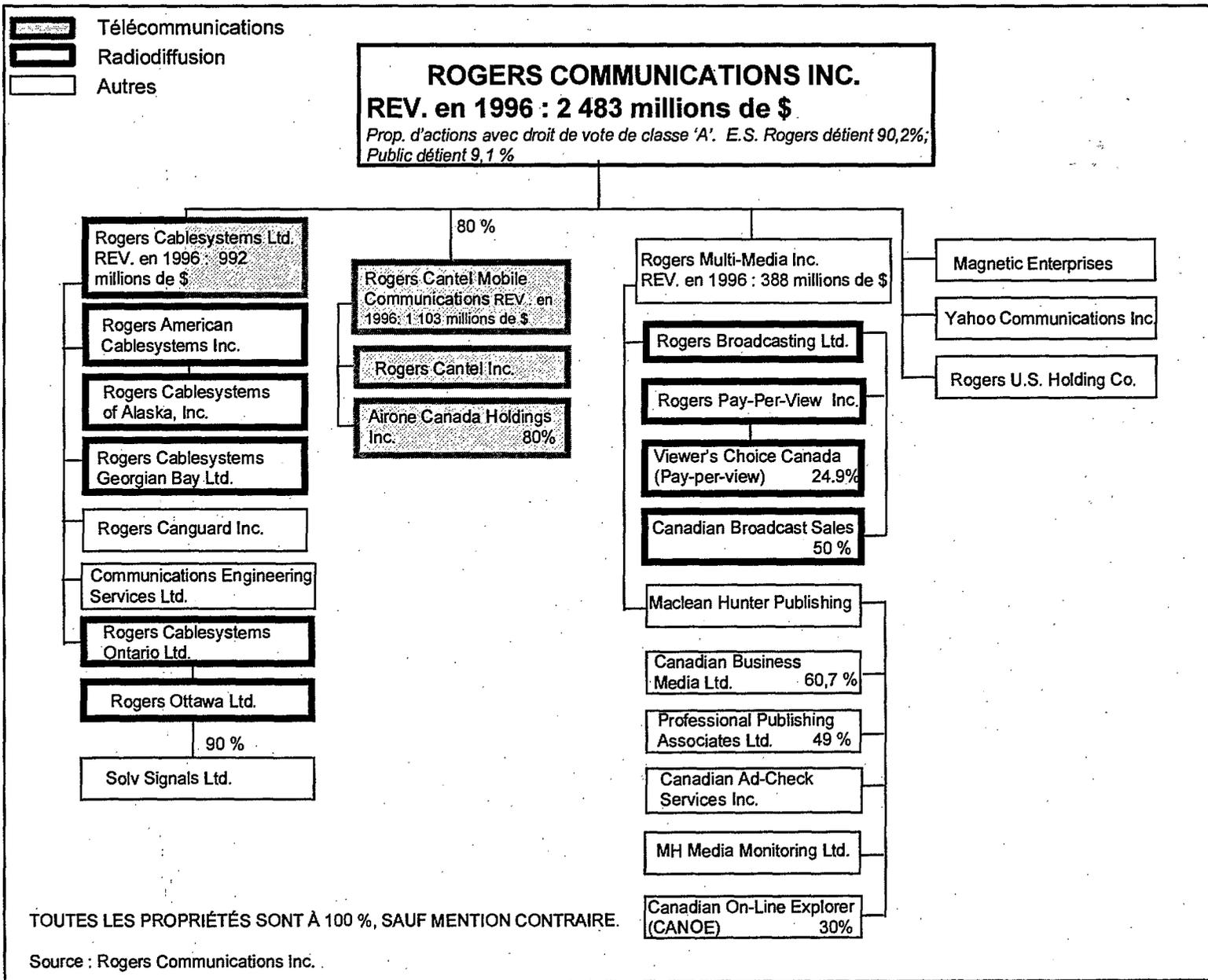


*Structure organisationnelle en août 1995

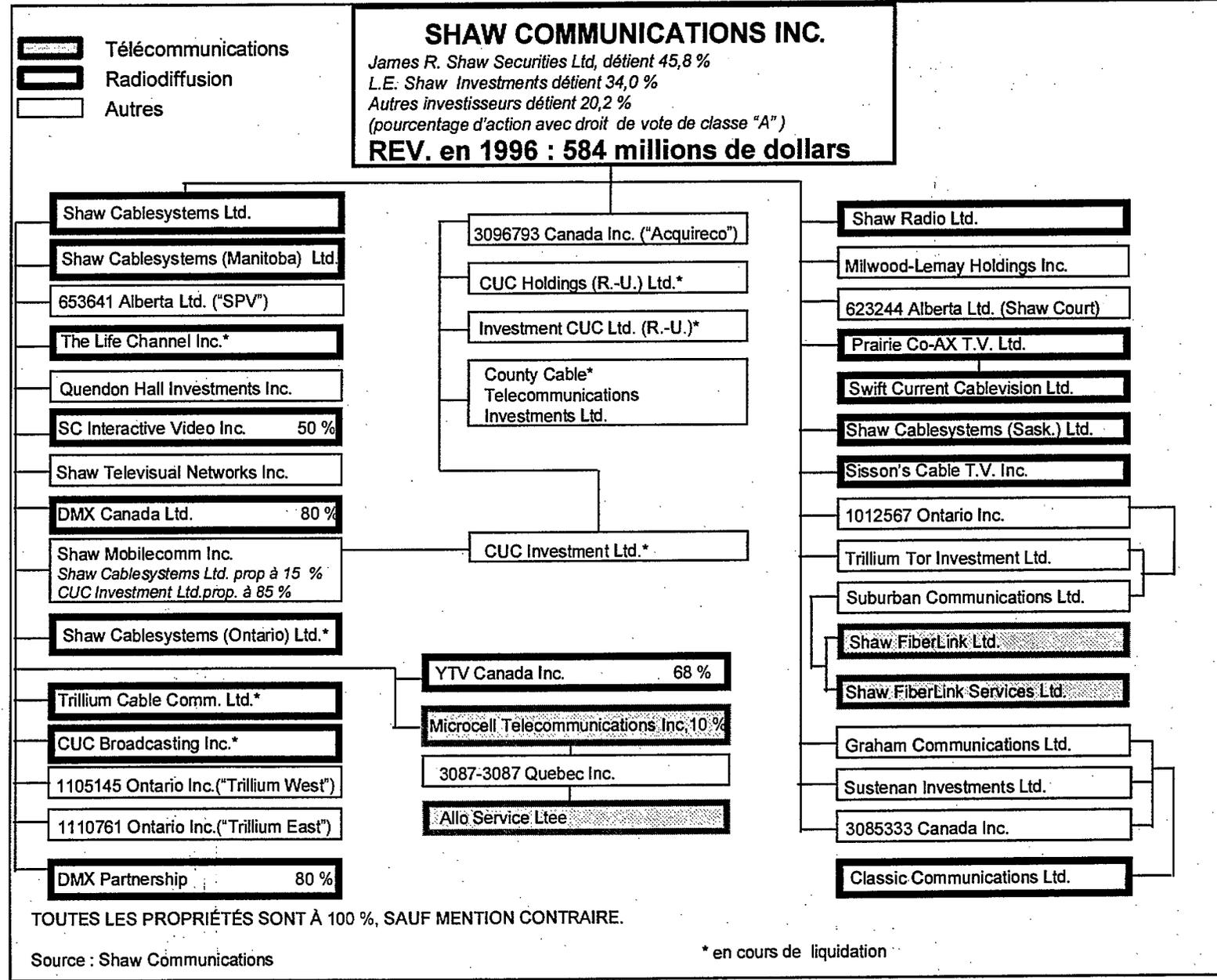
*Structure organisationnelle en août 1996



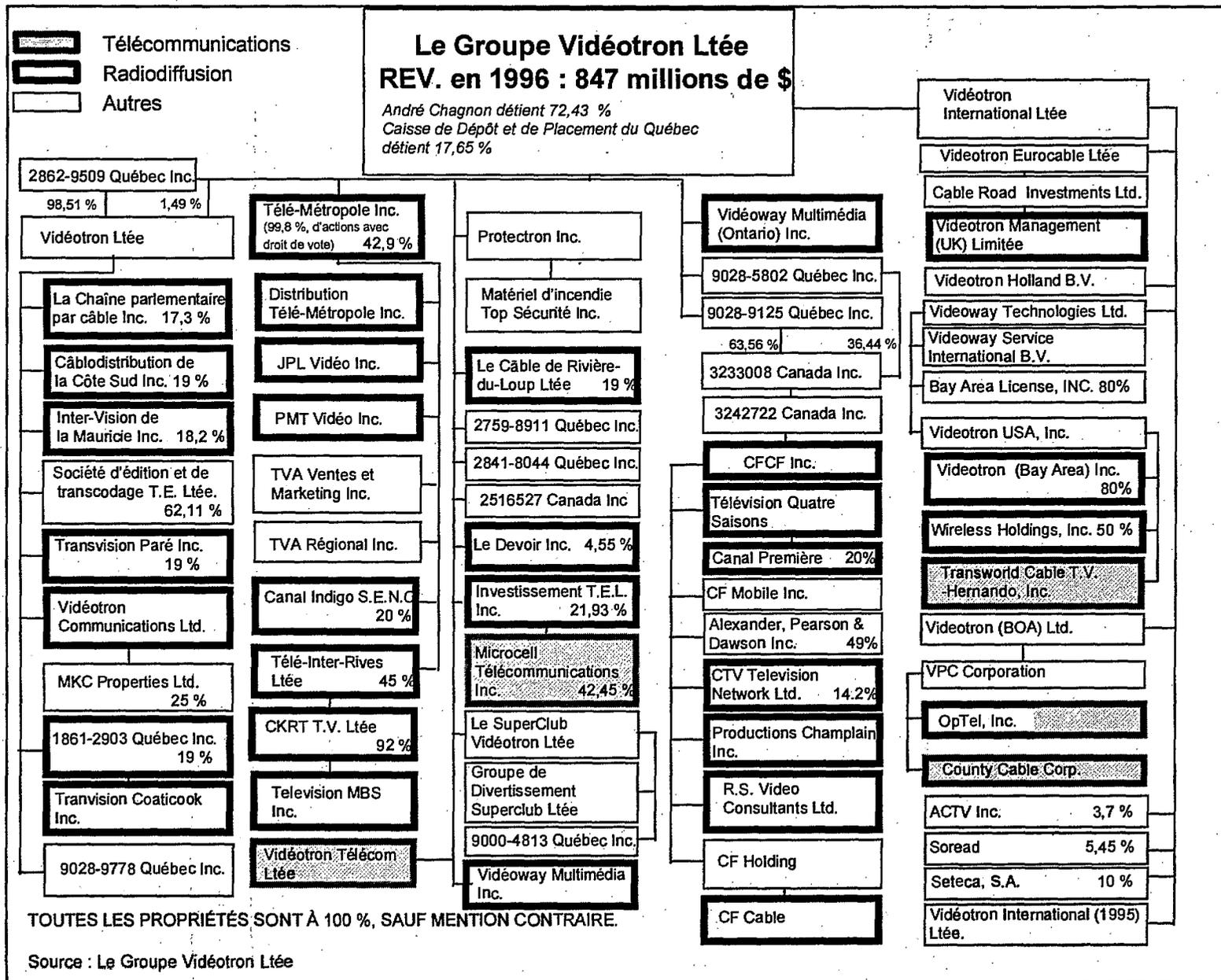
*Structure organisationnelle en août 1996



*Structure organisationnelle en janvier 1996

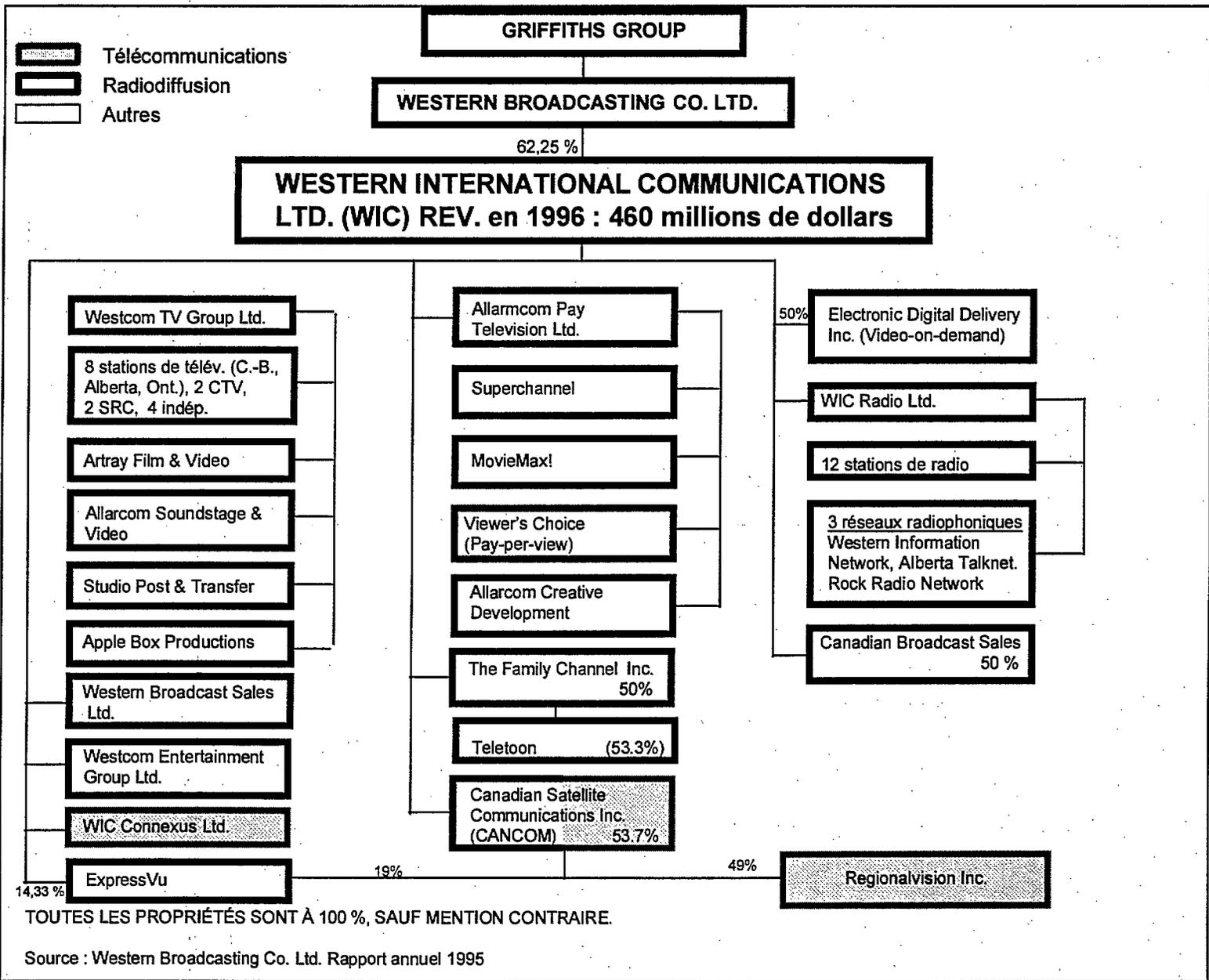


Le Groupe Vidéotron Ltée - REV. en 1996 : 847 millions de \$*

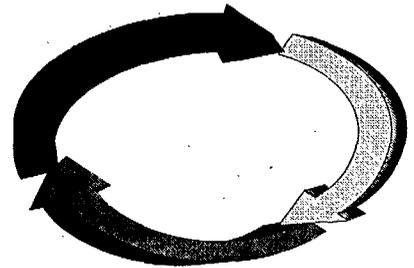


*Structure organisationnelle en décembre 1996

WIC Western International Communications Ltd. - REV. en 1996 : 460 millions de \$*



*Structure organisationnelle en août 1996



Annexe C

Glossaire des termes

Annexe C Glossaire des termes

C.1 Glossaire de termes financiers et économiques

Actif

Tout bien qui a une valeur d'échange.

Taux annuel moyen de variation (composé) ou TCAC (*taux de croissance annuelle composé*)

$$(((a / b)^{1/t}) - 1) \times 100$$

a = chiffre à la fin de la période

b = chiffre au début de la période

t = nombre d'années

Dépenses en capital

Montant utilisé, au cours d'une période donnée, en vue d'acquérir ou d'améliorer des immobilisations, par exemple des terrains, des usines ou du matériel.

Flux de trésorerie provenant de l'exploitation

Le capital tiré d'activités d'exploitation et utilisé pour assumer le coût des dépenses en capital.

Ratio d'endettement

La fraction du capital financée par emprunts à long terme.

$$\frac{\text{Emprunts à long terme}}{\text{Capitaux propres}}$$

GAITDA (*Gains avant intérêts, taxes, dépréciation et amortissement*)

Les produits d'exploitation diminués des frais d'exploitation et avant inclusion des frais de dépréciation et d'amortissement, des frais d'intérêt et des taxes.

Capitaux propres

Comprend le capital investi par les actionnaires grâce à l'achat d'actions ordinaires et privilégiées et les bénéfices accumulés tirés d'opérations rentables.

Exportations

La valeur des produits livrés vers d'autres pays et la valeur des paiements reçus d'autres pays en contrepartie des services rendus.

PIB

Mesure de la valeur ajoutée à l'économie par une industrie. Le PIB au coût des facteurs représente essentiellement les ventes totales de l'industrie (production brute) diminuées des produits et services fournis par d'autres sources que l'industrie.

C.1 Glossaire de termes financiers et économiques

Importations

La valeur des produits reçus d'autres pays et la valeur des paiements versés à d'autres pays en contrepartie des services rendus.

Emprunts à long terme/intérêt

Emprunts à long terme

Capitaux propres

Bénéfice net

Le total des bénéfices de la société, reflétant les produits rajustés pour tenir compte des frais d'exploitation, de la dépréciation, des intérêts, des taxes et d'autres frais.

Marge bénéficiaire (déficiaire) nette

Le bénéfice net en pourcentage des produits d'exploitation.

Frais d'exploitation

Frais associés aux fonctions de vente et d'administration par opposition aux frais associés à la production.

Marge d'exploitation

$$\frac{\text{Produits d'exploitation} - (\text{frais d'exploitation} + \text{dépréciation et amortissement})}{\text{Produits d'exploitation}} \times 100$$

Bénéfice d'exploitation

Produits d'exploitation après déduction des frais d'exploitation.

Produits d'exploitation

Le revenu tiré de la prestation de services et de la vente de produits au cours d'une période donnée.

Autres investissements

Investissements dans des éléments d'actif autres que des immobilisations. Par exemple, l'acquisition des éléments d'actif d'une autre entreprise.

Variation en pourcentage 1995-1996

$$\frac{a \times 100}{b} - 100$$

a = chiffre à la fin de la période
b = chiffre au début de la période

Variation en pourcentage de la période

$$\frac{(a - b) \times 100}{b}$$

a = chiffre à la fin de la période
b = chiffre au début de la période

C.1 Glossaire de termes financiers et économiques

Marge bénéficiaire

$$\frac{\text{Bénéfice (perte)} \times 100}{\text{Produits d'exploitation}}$$

Un indicateur de la rentabilité.

Rendement de l'actif

$$\frac{\text{Bénéfice (perte)} \times 100}{\text{Actif total}}$$

Rendement des capitaux propres

$$\frac{\text{Bénéfice (perte)} \times 100}{\text{Total des capitaux propres}}$$

Un indicateur de la rentabilité fondé sur le bénéfice net après impôts.

Valeur totale ajoutée

Lorsqu'une société rend un produit ou un service de base plus désirable pour les clients en l'améliorant d'une certaine façon.

Commerce

L'échange de produits et de services entre pays.

Balance commerciale

Les exportations diminuées des importations au cours d'une période donnée.

C.2 Glossaire des termes réglementaires

Définitions du CRTC

CCS7

Système de signalisation par signal sémaphore 7 -- le système de signalisation numérique que les compagnies de téléphone utilisent pour acheminer les appels téléphoniques et fournir d'autres services.

Circonscription

Unité de base pour l'administration et la fourniture du service téléphonique par une ESLT, qui englobe habituellement les villes, les municipalités ou les villages et les zones voisines. Dans une circonscription et pour les autres circonscriptions dotées du service régional ou de services semblables avec cette circonscription, tous les abonnés peuvent loger un nombre illimité d'appels de quelque durée que ce soit à tous les autres abonnés sans engager de frais d'interurbain. Les circonscriptions pour lesquelles un service régional ou des services analogues ont été établis continuent néanmoins d'être des circonscriptions séparées et distinctes.

Contribution

S'entend de la subvention provenant des revenus des services dont les tarifs sont supérieurs au prix coûtant, qui est versée aux services dont les tarifs sont inférieurs au prix coûtant, principalement les services locaux de résidence de base; plus précisément, les revenus qui proviennent des services interurbains et qui servent à subventionner les services de résidence.

Critère (test) d'imputation

Critère que le Conseil a adopté pour déceler les stratégies de tarification ciblée anticoncurrentielles. Le test appliqué vise à garantir que tous les services des compagnies de téléphone soient tarifés de manière à recouvrer tous les coûts causals, y compris la contribution et les frais d'accès au réseau.

Déductions d'impôts supplémentaires (DIS)

Par suite de sa réorganisation et de sa privatisation en 1990, les assiettes fiscales de la TELUS Communications Inc. pour ses actifs ont été établies à des montants qui excédaient leurs valeurs comptables nettes. L'excédent des assiettes fiscales sur les valeurs des actifs nets a donné lieu à des déductions d'impôts supplémentaires.

Déficit de la réserve pour amortissement (DRA)

Un déficit de la réserve pour amortissement se produit si la durée utile estimative actuelle d'une catégorie d'éléments d'actif est inférieure à celle qui est utilisée pour établir les frais d'amortissement antérieurs. Ainsi, l'amortissement cumulatif est moins élevé qu'il ne l'aurait été si les frais d'amortissement avaient été établis en fonction de la durée utile estimative actuelle.

C.2 Glossaire des termes réglementaires

Définitions du CRTC

Déficit des services locaux/d'accès

L'expression « déficit des services locaux/d'accès » s'entend du déficit qui se produit parce que les revenus provenant des services locaux et d'accès combinés sont insuffisants pour recouvrer les coûts afférents.

Dégroupement

Politique exigeant que les ESLT rendent accessibles leurs installations essentielles individuelles sur une base tarifée.

Directives de la Phase I

Principes, démarches et méthodes établis dans les décisions 78-1 et 79-9 pour les entreprises de télécommunications du ressort du Conseil, concernant les questions d'amortissement, de comptabilité, de report d'impôts et d'établissement de la base tarifaire.

Dividende de productivité des consommateurs (facteur d'extension)

Facteur d'ajustement de l'efficacité supplémentaire que les compagnies devraient connaître par suite de la rationalisation de la réglementation grâce aux prix plafonds et aux incitatifs qui accompagnent la latitude en matière de tarification, sous la forme d'économies pour les contribuables.

Écart du prix des intrants (ÉPI)

Écart entre le taux de croissance du prix des intrants de l'industrie des télécommunications et celui de l'ensemble de l'économie.

Ensembles de services

Groupe de services, fondé sur des critères comme l'homogénéité et la similarité dans les élasticités de la demande par rapport aux prix, assujetti à des contraintes de tarification en vertu de la réglementation par plafonnement des prix.

ESL

Entreprises de services locaux, définies dans la décision sur la concurrence locale comme étant soit une ESLT, soit une ESLC.

ESLC

Entreprises de services locaux concurrentiels -- les nouveaux venus concurrents.

ESLT

Entreprises de services locaux titulaires -- les compagnies de téléphone monopolistiques actuelles.

C.2 Glossaire des termes réglementaires

Définitions du CRTC

Facteur de compensation de la productivité (facteur X)

Productivité cible destinée à compenser le taux d'inflation dans la formule de calcul des prix plafonds. Fondamentalement, elle représente les gains de productivité de l'industrie des télécommunications en sus de ceux de l'économie générale. De plus, elle comporte un dividende de productivité des consommateurs pour garantir que les consommateurs soient les premiers bénéficiaires d'une efficacité accrue résultant de la réglementation par plafonnement des prix.

Facteur exogène (facteur Z)

Composante de la formule de plafonnement des prix qui tient compte d'un changement, propre à l'industrie des télécommunications, résultant de mesures législatives, judiciaires ou administratives qui sont indépendantes du contrôle de la compagnie.

FSSF

Fournisseur de service sans fil (par ex., service cellulaire et services de communications personnelles), qui n'agit pas à titre d'ESLC.

Indice de plafonnement des prix (IPP)

Contrainte qui prescrit la valeur maximum autorisée de l'indice des prix réels. L'IPP se compose d'un facteur d'inflation (I), d'un facteur de compensation de la productivité (X) et d'un facteur exogène (Z).

Indice des prix du produit national brut (IP-PNB)

Indice qui mesure le coût d'un ensemble fixe de biens et services qui composent le PNB pour une année de référence. Il s'agit du facteur d'inflation (I) utilisé dans l'indice de plafonnement des prix.

Indice des prix réels (IPR)

Indice qui prescrit le niveau composé des prix de tous les tarifs actuels des services plafonnés.

Indice des tranches de tarification des services (ITTS)

Indice qui prescrit le niveau composé des prix d'un sous-ensemble de services facturés par l'entreprise réglementée.

C.2 Glossaire des termes réglementaires

Définitions du CRTC

Installation essentielle

Au sens où l'entend la décision sur la concurrence locale, installation, fonction, processus ou service qui réunissent trois critères : ils sont contrôlés en régime de monopole; une ESLC en a besoin comme intrant pour fournir des services; et une ESLC ne peut pas les reproduire économiquement ou techniquement. Les installations qui répondent à cette définition seront soumises au dégroupement et à la tarification obligatoires. De même, les ESLT doivent traiter les taux tarifés de ces installations comme des coûts dans l'application du critère d'imputation.

Limites des tranches de tarification des services (LTTS)

Contrainte qui limite l'augmentation ou la réduction du prix d'un sous-ensemble de services.

Méthode d'établissement du prix de revient de la Phase II (Phase II)

Méthode d'établissement des coûts différentiels à long terme sur laquelle le Conseil se fonde pour estimer les coûts que représente la fourniture d'un service donné par les entreprises de télécommunications réglementées.

Méthode d'établissement du prix de revient de la Phase III (Phase III)

Méthode que le Conseil utilise pour établir les coûts et les revenus de diverses catégories de services des compagnies de téléphone. Elle consiste à imputer les comptes d'investissements, de dépenses et de revenus des activités réglementées de la compagnie de téléphone à la catégorie de services pertinente.

NXX

Les trois premiers chiffres du numéro de téléphone de sept chiffres, également appelé code de central.

PNR

Plan de numérotage régional -- les trois premiers chiffres du numéro de téléphone de 10 chiffres, qui servent habituellement à désigner une région géographique.

Productivité totale des facteurs (PTF)

Mesure de l'efficacité économique des activités d'une entreprise. La PTF se définit comme le ratio des extrants/intrants.

PTF pour l'ensemble de l'économie

Mesure de la croissance de la productivité nationale qui reflète l'extrant unitaire des intrants de facteurs de production.

C.2 Glossaire des termes réglementaires

Définitions du CRTC

Rationalisation des tarifs

Rapprochement des tarifs des services de télécommunications de leurs coûts afférents.

Rééquilibrage des tarifs

L'expression « rééquilibrage des tarifs » s'entend d'une augmentation du prix des services locaux/d'accès afin d'aligner les tarifs de ces services plus étroitement sur leurs coûts et de la réduction correspondante du taux de contribution des services interurbains, ce qui réduit la subvention entre ces deux catégories de services.

Service d'accès réseau (SAR)

Raccordement ou ligne qui donne aux abonnés accès au réseau téléphonique public commuté.

Subvention explicite et implicite

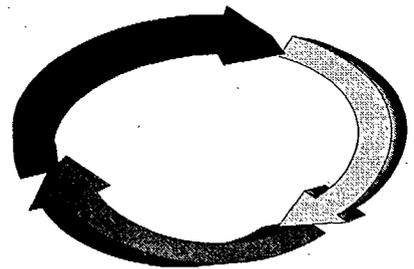
Les tarifs des services locaux de résidence sont, depuis toujours, établis en dessous du prix coûtant. Le déficit qui en résulte est subventionné par les bénéfices (c.-à-d., la contribution) provenant d'autres services. La contribution des services interurbains est une subvention explicite imposée aux services interurbains et aux fournisseurs de ces services. Par subvention implicite, on entend la réaffectation interne des bénéfices provenant de certains services locaux, notamment les services locaux optionnels et certains services locaux d'affaires.

Subvention portable

Subvention versée à l'heure actuelle à l'ESLT pour un service et qui revient à l'ESLC lorsque celle-ci offre le service qui commande la subvention.

Taux de contribution des services interurbains

Taux versés par les fournisseurs de services interurbains pour subventionner le déficit des services locaux/d'accès.



Annexe D

Classification type des industries
Sources des données

Annexe D Classification type des industries, sources des données¹

Définitions et sources des données

Pour les besoins de ce document, les définitions suivantes du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) ont été utilisées :

- L'industrie manufacturière des TIC (électroniques grand public, matériel de communication et autres composants électroniques, matériel informatique et instruments).
- Le secteur des services des TIC (logiciels et produits informatiques, télécommunications et radiodiffusion).

Les recouvrements entre les indicateurs de l'industrie manufacturière et le secteur des services des TIC justifient le regroupement de ces deux catégories, ce qui permet de mieux évaluer le rôles et l'influence croissants des TIC en ce qui a trait à l'offre sur le marché de l'information.

Les cadres de classification sont fondés sur la « *Classification type des industries (1980), N° 12-501 au catalogue* ». L'adoption du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) en 1997 devrait considérablement faciliter la définition du secteur des TIC. Pour plus de renseignements, on peut communiquer avec Statistique Canada ou consulter son site Web à <http://www.statcan.ca/Subjects/Standard/>.

Le secteur des TIC ne constitue pas une rubrique reconnue de la classification actuelle des industries. C'est pourquoi l'agrégation des données rattachées à ce secteur pose un certain nombre de problèmes. Dans le domaine des biens notamment, les données concernant certaines industries sont soit inexistantes, soit disponibles à des niveaux d'agrégation supérieurs seulement. Ces problèmes de regroupement varient selon les variables économiques étudiées et la source des données.

Pour la section 1 de ce document, les données utilisées proviennent essentiellement de plusieurs bases de données de Statistique Canada². La plupart de ces renseignements, tirés de sources administratives ou d'études, se trouvent dans les publications et compilations spéciales suivantes de Statistiques Canada: données touchant le PIB dans « *Produits intérieurs bruts par industrie, N° 15-001 au catalogue* », publié par la Division des mesures et analyse des industries; données reliées à l'emploi dans « *Population active, N° 71-001 au catalogue* », publié par la Division des enquêtes-ménages; données financières dans « *Statistiques financières et fiscales des entreprises, N° 61-219 au catalogue* », publié par la Division de l'organisation et des finances de l'industrie; compilations spéciales des données touchant la recherche et le développement dans Science and Technology Redesign Project; compilations spéciales des données commerciales concernant les industries de fabrication par CTI, effectuées par la Division du commerce international; données commerciales concernant le secteur des services dans « *Opérations internationales du Canada en services, N° 67-203 au catalogue* », publié par la Division de la balance des paiements.

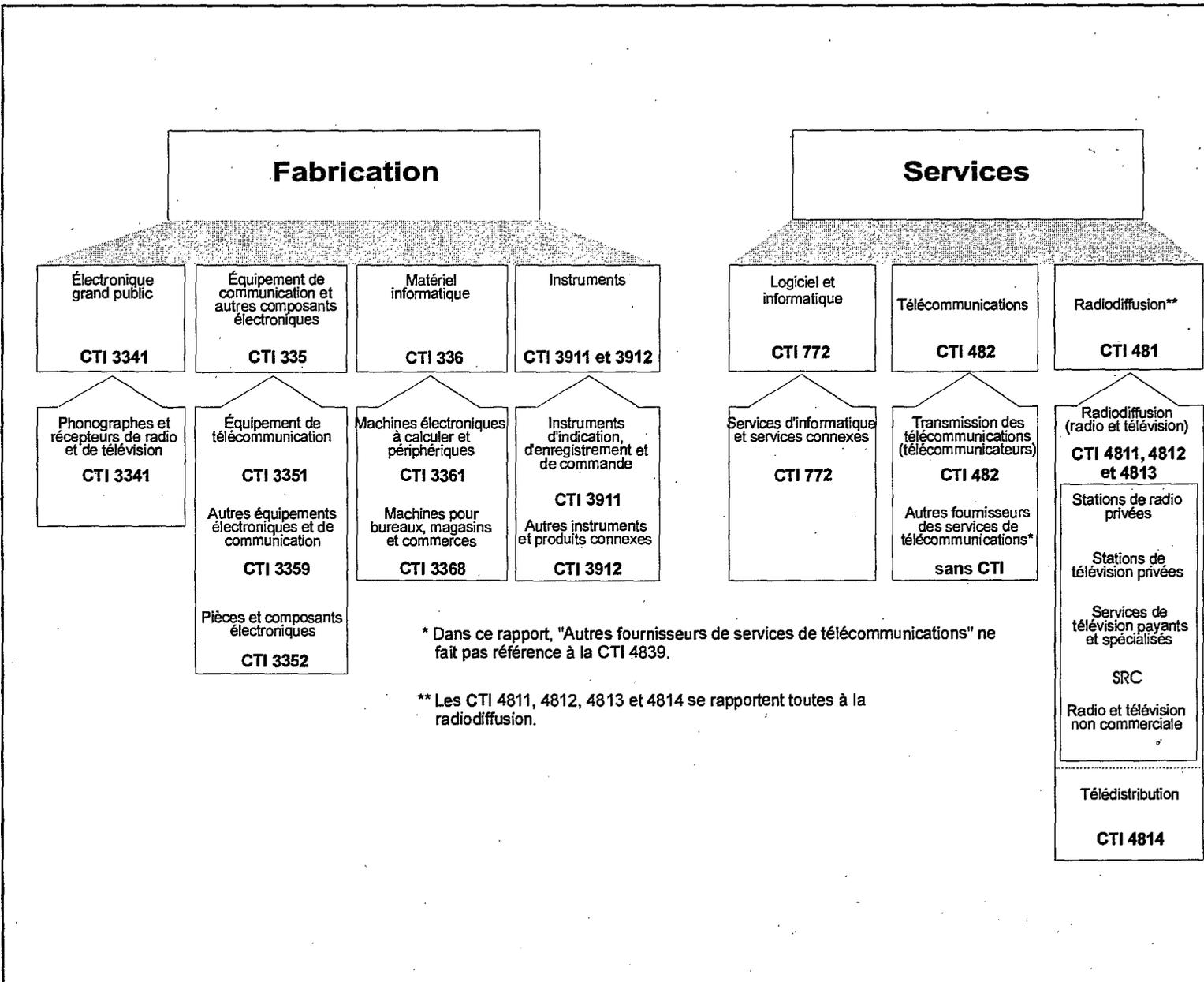
¹ Pour plus de renseignements sur les sources et les données techniques touchant la classification type des industries, consultez le document « TIC Analyse Statistique 1990-1995 », Industrie Canada, mai 1997.

² *Ibid.*

Les sections 2, 3 et 4 s'appuient essentiellement sur les données divulguées dans les rapports annuels destinés aux actionnaires, les sites Internet de certaines entreprises et les dossiers de *Moody's International Company Data* et de *Compact Disclosure Canada*. En outre, les secteurs privé et public ont été consultés afin de vérifier et de compléter, le cas échéant, les données utilisées pour la présentation de la structure commerciale et du profil financier des principaux intervenants étudiés dans ce document.

Technologies de l'information et des communications

Légende



Source : « Classification type des industries - 1980 », Statistique Canada, N° 12-501 au catalogue. Pour obtenir plus de renseignements, consulter la publication « TIC Analyse statistique 1990-1996 », Industrie Canada, mai 1997.

