



RAYMOND, CHABOT,
MARTIN, PARÉ
& CIE

Conseillers en administration

2.
ETUDE DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE DE
LA DIFFUSION DIRECTE PAR SATELLITE (DDS) (1)
SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TELEVISION

2.
ETUDE DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE DE
LA DIFFUSION DIRECTE PAR SATELLITE (DDS) (1)
SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TELEVISION

Industry Canada
Library Queen
JUL 17 1998
Industrie Canada
Bibliothèque Queen

~~COMMUNICATIONS LIBRARY~~
FEB 15 1984
LIBRARY - BIBLIOTHEQUE

(1) Note du traducteur: Cette expression nous apparaît plus appropriée que celle de radiodiffusion par satellite parfois employée dans les documents des organismes internationaux.



Your file Votre référence

Our file Notre référence

RAPPORT D'UN CONTRAT D'ÉTUDE OCTROYÉ PAR LE MDC

DOC-CR-SP-82-012

MINISTÈRE DES COMMUNICATIONS - OTTAWA - CANADA

PROGRAMME SPATIAL

TITRE:

AUTEURS: / JAMES BAER
STUART ATTWELL

PUBLIÉ PAR L'ENTREPRENEUR EN TANT QUE RAPPORT No:

ENTREPRENEUR: RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ ET CIE

No DE CONTRAT D'APPROVISIONNEMENT ET SERVICES: OGR 81-0328

No DE LA DEMANDE DU MDC: 36100-0-0921

RESPONSABLE SCIENTIFIQUE DU MDC: INNA BISCHOF

CLASSIFICATION: NON CLASSIFIÉ

Le présent rapport expose les points de vue des auteurs. Sa publication ne signifie pas que le MDC en sanctionne les résultats ni les conclusions. Le présent rapport peut être obtenu par des personnes autres que les employés du Ministère sur demande spéciale.



Le 25 octobre 1982

Madame T. Bischoff
Ministère des Communications
Edifice Journal sud, 9^{ème} étage
365, rue Laurier Ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0C8

Madame,

Nous sommes heureux de vous faire parvenir notre rapport concernant l'impact socio-économique d'un système canadien de diffusion directe par satellite sur l'ensemble de l'industrie de la radiotélévision au Canada.

Nous espérons que le profil statistique de l'industrie canadienne de la télévision élaboré dans ce rapport ainsi que l'étude d'impact qui en découle pourront vous être utiles au cours de recherches ultérieures. Il ressort clairement de notre analyse, selon le scénario mis au point pour les besoins de l'étude, que les répercussions éventuelles d'une restructuration de la Société Radio-Canada et de la fragmentation des revenus de publicité que pourrait engendrer le recours à la diffusion directe par satellite (DDS) dépassent largement toute perspective de modification des coûts de distribution des programmes. Les conséquences de changements possibles dans la répartition des revenus de l'industrie devraient, pour toute étude approfondie, être examinées séparément des effets de variables techniques reliées de plus près à l'exploitation d'un service DDS.

L'influence du scénario proposé sur l'ensemble de l'économie reste probablement faible; pour l'industrie de la télévision, cependant, il implique un déplacement massif du secteur public au secteur privé et, à l'intérieur du secteur privé, un mouvement allant des non-participants au

système DDS vers les participants. Une telle transformation est de nature à améliorer les profits escomptés dans tous les domaines de la télévision privée, sauf pour les stations affiliées à la Société Radio-Canada, dont les ressources financières sont probablement déjà trop minces pour leur permettre d'adhérer à ce nouveau service.

Il n'y a pas que l'affiliation à un réseau qui départage les gagnants et les perdants dans l'adoption du système DDS. Les marchés que chacun dessert, de même que le total des revenus de part et d'autre y sont aussi pour quelque chose. Les marchés de petite et moyenne envergures, où l'on trouve soit uniquement des stations affiliées à la Société Radio-Canada, soit un mélange de stations affiliées aux deux réseaux publics et aux réseaux TVA et CTV en situation de concurrence, seront plus durement touchés que les grands centres urbains par le morcellement de la clientèle et la redistribution des revenus de publicité abandonnés par la Société Radio-Canada aux grandes stations privées. Même les petites entreprises de télédistribution et les télé distributeurs établis dans de petits centres urbains pourraient être menacés par le fractionnement du marché qu'un service DDS risque de provoquer,

Compte tenu du caractère confidentiel des renseignements qu'elles renferment, les sections 6.3 et 6.4, ainsi que l'annexe 4, qui traitent du profil du secteur privé de la télévision et de l'impact d'un service DDS sur ce secteur, ont été reliées séparément.

Nous sommes à votre disposition pour répondre à toute question sur notre rapport. N'hésitez donc pas à communiquer avec nous.

Veuillez agréer, Madame, l'expression de nos sentiments les meilleurs.


RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARE & CIE

CBégin/JBaer

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS

La présente étude de l'impact socio-économique qu'aurait un service canadien de diffusion directe par satellite sur la structure actuelle de la radiotélévision au Canada fait partie d'un programme multidisciplinaire de recherche et de planification du ministère des Communications, portant sur la faisabilité et les mécanismes d'implantation d'un tel service en milieu canadien. Elle constitue un document qui étaiera la thèse du Canada lors de la Conférence administrative régionale de la radio (C.A.R.R.) pour les Amériques, en 1983. C'est au cours de cette conférence que seront attribués les bandes de fréquence et les emplacements des satellites géostationnaires aux différents pays qui désirent utiliser la diffusion directe par satellite (DDS).

Un système DDS est formé de satellites de grande puissance (P.I.R.E. compris entre 53 et 63 dBW) qui transmettent des signaux que peuvent capter de petites antennes à coût modique. Le rapport évalue les répercussions sur l'industrie canadienne de la radiotélévision de l'implantation d'un système DDS provisoire sur ANIK C, qui fonctionnerait sur la bande de fréquence de 14/12 GHz, et d'un système DDS spécialisé, intégré à un satellite de conception spéciale, dont les signaux seraient transmis sur la bande de fréquence de 17/12 GHz.

Objectifs

Le principal objectif du présent rapport consiste à faire une première évaluation de l'impact probable de l'implantation d'un service de diffusion directe par satellite au Canada. L'étude de l'impact devait se limiter à l'industrie de la radiotélévision et tout en fournissant un point de départ pour des analyses plus détaillées. Elle devait aussi s'appuyer sur un scénario plausible, élaboré en collaboration avec le ministère des Communications, qui restreindrait les conséquences négatives de ce projet sur les entreprises de diffusion d'antenne et sur les télédistributeurs.

En deuxième lieu, il s'agissait d'établir un profil économique de l'industrie actuelle qui servirait de base à l'étude de l'impact.

Méthodologie

L'étude de l'impact économique de la mise en service d'un système DDS sur l'industrie canadienne de la télévision s'est effectuée en deux (2) étapes: dans un premier temps, la mise au point d'un scénario pour la conception du système de diffusion par satellite; dans un deuxième temps, la mesure de l'impact du scénario proposé dans le domaine de la radiotélévision.

La première étape a été entreprise avec la collaboration très étroite du ministère des Communications et a abouti à la production d'un scénario final qui, avec l'approbation du client, devait servir d'instrument de mesure de l'impact d'un tel système sur l'industrie.

La deuxième étape s'est ouverte sur une série d'interviews avec des représentants de tous les secteurs de la radiotélévision, de la télédistribution, des télécommunications, de la production de programmes et des gouvernements. On a complété l'étude par une analyse en profondeur de toutes les données disponibles sur l'industrie, à la lumière des diverses opinions exprimées. L'impact d'un service de diffusion directe par satellite sur l'industrie de la radiotélévision a été défini séparément pour chacun des groupes de stations affiliées dans le secteur privé dit d'antenne, pour les réseaux de la Société Radio-Canada et la télévision éducative dans le secteur public, pour les télédistributeurs et pour les producteurs indépendants. On n'a pas été en mesure d'évaluer l'impact quantitatif de la DDS sur l'industrie de la publicité et les télécommunications, faute de données suffisantes. Bien qu'ils fournissent des services à l'industrie de la télévision, ces deux (2) secteurs se situent à la périphérie de notre analyse. L'impact sur l'industrie publicitaire serait fonction de la croissance de l'ensemble de l'industrie et la DDS n'a pas nécessairement de prise sur cet aspect; quant au domaine des té-

lécommunications, l'impact dépendait des revenus à tirer de cette nouvelle source et de la vétusté du matériel assurant le service télévision. Le matériel micro-onde employé actuellement par l'industrie risque de devenir désuet, d'achever aussi son cycle économique et donc de ne garder qu'une valeur de récupération. Nous ne disposons toutefois d'aucun renseignement à ce sujet pour l'équipement en question.

Scénario

A l'issue de la première étape, nous en sommes arrivés à un scénario plausible, qu'il fallait soumettre au jugement des représentants de l'industrie et dont il fallait vérifier l'impact du point de vue socio-économique. Les détails de ce scénario constituent en quelque sorte des conclusions puisqu'ils sont l'aboutissement d'une somme de discussions bien documentées sur le cheminement probable de l'implantation d'un service de diffusion directe par satellite au Canada.

Le scénario retenu propose une mise en exploitation en deux (2) phases: un service provisoire assuré par seize (16) transpondeurs et de 2 à 4 faisceaux sur ANIK C, qui nécessiteraient une antenne de réception de 1,2 mètre; un système spécialisé intégré à deux (2) satellites de conception spéciale qui balayeraient tout le pays avec six (6) faisceaux portant chacun jusqu'à vingt (20) canaux ou voies et exigeraient une antenne de réception de moins de 1,2 mètre. Le système spécialisé serait implanté environ cinq (5) ans après le début de la phase provisoire, soit en 1987-1988. Selon le scénario, le service provisoire offre à toutes les régions du pays les programmes de la Société Radio-Canada (deux (2) réseaux), de la télévision éducative, de la télévision payante et deux (2) canaux commerciaux. A ce premier ensemble pourraient se greffer, dans la perspective du système spécialisé, douze (12) autres canaux à vocation particulière, de service public ou à bandes étroites dont la clientèle n'a cependant pas été précisée. La société Télésat pourrait se charger de la gestion du système, seule ou en collaboration avec l'industrie de la radiotélévision.

La réception des émissions transmises par le système DDS pourrait se faire soit au moyen d'antennes individuelles, soit par le truchement de la télédistribution, à l'aide d'une antenne de tête DDS, soit par émission directe, les signaux étant retransmis par les stations locales. Ni les télédistribeurs, ni les entreprises de radiotélévision privées ne s'engagent à relayer, en tout ou en partie, la teneur du programme projeté.

En guise de corollaire au scénario d'implantation d'un système DDS, nous avons élaboré une stratégie parallèle de mise en valeur de la diffusion d'antenne. Le rôle que joue la Société Radio-Canada par ses deux (2) réseaux dans les marchés locaux est appelé à s'amenuiser grandement, là où l'industrie privée peut prendre la relève et au fur et à mesure que la Société donne une polarisation régionale à son rayonnement national, en misant sur sa participation au système DDS. La Société fermerait les stations locales qu'elle possède et exploite, partout où des entreprises privées offrent des services concurrentiels, et réduirait graduellement leurs contrats de publicité. Grâce à ce retrait physique et financier du marché local, on aurait bon espoir de voir l'industrie privée offrir un meilleur service concurrentiel à ses téléspectateurs desservis tant par la diffusion d'antenne que par la télédistribution.

Réaction de l'industrie

La réaction de l'industrie de la télévision privée, tant le secteur de la télédistribution que le secteur d'antenne, a été favorable dans son ensemble. Leurs principales préoccupations portaient sur les points suivants:

- La capacité d'accueil du système provisoire;
- La réglementation;
- Le coût des transpondeurs du satellite;
- Les droits de diffusion;

- La position concurrentielle des stations de télévision affiliées et des petites entreprises de télédistribution dans les centres urbains de moindre importance;
- L'éventuel morcellement du marché;
- La planification à long terme du scénario;
- La possibilité de la concurrence offerte par des systèmes DDS américains.

Les télédistribeurs, en particulier, ont fait part de leurs préoccupations au sujet de la capacité d'accueil restreinte du service provisoire. Cette réaction se fondait sur la perspective d'utilisation d'un seul satellite ANIK C. Lorsqu'on songe à la capacité d'accueil des transpondeurs des autres satellites ANIK C ou de satellites dans d'autres bandes de fréquence, la critique des télédistribeurs cesse d'être pertinente. Ce qui se conçoit plutôt c'est l'inquiétude des planificateurs quant à l'aptitude de l'industrie canadienne d'exploiter à plein les possibilités offertes. Afin de contrebalancer la fausse impression d'une capacité d'accueil restreinte au départ, il faut mettre l'accent sur une planification d'ensemble de l'utilisation des trois (3) satellites ANIK C.

La réglementation envisagée pour la DDS et la diffusion d'antenne n'a pas été précisée dans la présente étude. Les radiotélévisions privées ont manifesté l'inquiétude que leur inspire la situation concurrentielle des stations situées dans de petits centres urbains si les règlements actuels du C.R.T.C. sont maintenus. On a souligné de manière particulière les problèmes que créent les difficultés faites à la fusion des stations de télévision et des entreprises de télédistribution desservant le même marché. La preuve fournie par le présent rapport atteste la nécessité d'intervenir dans ce secteur, étant donné que la concurrence des stations affiliées des divers réseaux dans les petites villes ne peut pas être soutenue par les revenus de publicité disponibles, ni par la demande de la clientèle. La venue d'un autre concurrent, comme le système DDS, risque d'aggraver les difficultés financières de ces stations.

Les télédistributeurs ont fait connaître leurs craintes de devenir de simples relais du service DDS. Ils désirent continuer à remplir leur rôle actuel de programmeurs, à partager entre eux les activités et obligations à cet égard par le moyen du satellite et à mettre au point des services non reliés à la télévision. Ce dernier point déborde le cadre de la présente étude et le premier objectif semble tout à fait raisonnable à l'ère du satellite. La capacité de relais des signaux des satellites non intégrés au système DDS pourrait très bien être utilisée en partie par les télédistributeurs pour l'élaboration de leurs propres programmes, tout comme par les réseaux de TVA et de la Société Radio-Canada. Une telle pratique aiderait probablement les petites entreprises de télédistribution menacées par la concurrence des systèmes communautaires DDS ou des stations locales à diffusion d'antenne qui retransmettent des programmes du système DDS. Cette pratique pourrait en outre accroître le contenu canadien des programmes disponibles dans chaque région.

Toutes les parties ont exprimé le souhait que le gouvernement, Télésat et le C.R.T.C. définissent l'orientation de la réglementation régissant l'exploitation du système DDS, ainsi que les mesures financières à prévoir pour l'attribution de l'espace-transpondeur, sous quelque forme que ce soit. Il s'est fait peu de planification en regard d'une éventuelle participation de l'industrie privée au service DDS, à cause notamment d'un manque d'information sur le sujet. Le peu de progrès réalisé dans cet important domaine est plutôt irréaliste puisque le moins que les entreprises privées de télévision et de télédistribution puissent assumer c'est le maintien du statu quo dans la réglementation des tarifs courants de Télésat.

La question de la négociation des droits est délicate mais non insoluble. Décider si les parties de hockey du Canadien de Montréal seront diffusées par le service DDS, ce qui en assurerait la réception dans au moins toute la portion est du pays, sans souci de pannes locales, n'est pas une question d'Etat, mais bien plutôt une affaire commerciale à négocier par con-

trat. Les conséquences d'une telle décision peuvent toutefois s'avérer graves pour les réseaux de diffusion d'antenne.

En effet, la concurrence que représente le recours à la diffusion directe par satellite pourrait porter un dur coup aux services de diffusion d'antenne et même aux petites entreprises de télédistribution, comme nous allons le voir. Les représentants de cette industrie craignent que la situation financière déjà précaire de ces stations ne se détériore au point de les obliger à cesser toute activité. La situation actuelle de concurrence dans les petites villes ne peut pas toujours permettre l'introduction d'un nouveau concurrent comme la DDS sans léser les concurrents déjà en place. Le dossier réuni sur les stations à diffusion d'antenne, leur répartition géographique, leurs résultats financiers et leur situation concurrentielle est de nature à confirmer la plupart des appréhensions de l'industrie privée. Selon la taille des communautés à desservir, on pourrait donc envisager différentes manières de composer avec le morcellement du marché que pourrait entraîner la mise en service de la DDS. Il faudrait sans doute donner priorité au maintien de services à diffusion d'antenne sur le maintien d'une situation de concurrence dans les localités de moindre importance.

Enfin, les stations à diffusion d'antenne et les télé distributeurs dans les grands centres se sont dit inquiets devant l'éventualité d'une capacité d'accueil trop restreinte du système provisoire et de son arrivée trop tardive sur le marché pour lui permettre de se mesurer aux services DDS américains. Les représentants de l'industrie sont d'avis que la variété des services offerts par le système américain, de même que les dimensions réduites de l'antenne qu'il nécessite sont des avantages considérables tant pour les télé distributeurs des grandes agglomérations urbaines que pour la population qu'ils desservent. Bien que tous s'entendent à dire que c'est le service de télévision payante intégré au DDS qui déterminerait leur adhésion au système, nombreux sont ceux qui croient que l'éventail de programmes proposés par les Américains représente un atout majeur sur le plan commercial par rapport au système canadien.

De cette analyse, les représentants de l'industrie tirent deux conclusions: le système DDS spécialisé devrait être mis en place le plus tôt possible, ou alors le système provisoire devrait être élargi et comporter deux (2) canaux de télévision par transpondeur. L'avance des travaux des Américains dans ce domaine n'est cependant pas aussi grande que l'industrie voudrait bien le faire croire aux planificateurs. Il n'est pas irréaliste pour l'industrie de la télévision de vouloir compter sur un plus grand nombre de voies pour arriver à concurrencer les services américains analogues. Cependant, la critique du système DDS que cette attitude implique est hors de propos. Le système DDS, en effet, ne constitue qu'un élément des services de télévision par multi-satellites, qui offriront à l'industrie autant de canaux qu'elle voudra bien en acheter. En outre, il accroîtra la qualité de réception des signaux de télévision dans les régions éloignées.

Le marché

A partir des résultats d'une étude réalisée par les sociétés Tamec Inc. et Télésat sur le système DDS, pour le compte du ministère des Communications, nous avons tenté d'abord de repérer les divers secteurs du marché actuel susceptibles de s'intéresser à ce système. Deuxièmement, nous avons évalué le degré probable de pénétration de chacun de ces secteurs, afin d'avoir une idée de l'importance de la clientèle virtuelle de la DDS, ou tout au moins une estimation des ventes d'antennes et du public qui s'en servira.

Les prévisions concernant la pénétration éventuelle du marché des ménages isolés sont basées sur les calculs de la société Télésat concernant le rapport optimal de l'offre et de la demande, pour une antenne de 1,2 mètre offrant la possibilité de capter huit (8) canaux. On a ainsi établi que pour une antenne dont le coût serait de \$600 en 1981, le nombre de demandes d'installations s'élèverait à 325,000. Sur la foi d'hypothèses semblables faites par la société Télésat pour les communautés rurales

de plus de 21 ménages, le taux de pénétration s'établirait à 25% du nombre total des ménages; ce qui pourrait représenter 253,000 ménages, abonnés à plus de 9,000 systèmes DDS communautaires. Du côté de la télé-distribution, les prévisions de pénétration du marché qui s'appuient sur celles qu'a élaborées Tamec pour la télévision payante, font état de 1,3 million d'abonnés possibles. Des prévisions analogues pour la clientèle qui n'est pas desservie par la télédistribution mais possède un téléviseur couleur pourrait fournir 338,400 autres abonnés éventuels.

La demande probable d'abonnements au système DDS viendrait d'environ 2,2 millions de foyers sur une possibilité de 7,7 millions. Le marché éventuel comprendrait donc près de 29% de la demande actuelle dans le domaine de la télévision. Ces prévisions ne signifient pas toutefois que le nouveau système accaparerait une portion aussi grande du public téléspectateur, ni qu'on assisterait à un morcellement aussi marqué du marché.

Pour les 15% de son marché probable que représentent les ménages isolés, le système DDS pourrait en partie remplacer des services médiocres et en partie fournir de nouveaux services. Afin d'obtenir un service de qualité, ces abonnés devraient s'en remettre la plupart du temps aux émissions diffusées par le système DDS. Quant aux autres abonnés, c'est-à-dire les 85% qui habitent des centres urbains grands ou petits, ils pourraient partager leur temps d'écoute entre les stations à diffusion d'antenne, les canaux de télédistribution et le nouveau système DDS.

Les 11% d'abonnés éventuels établis dans des communautés rurales fondraient surtout leur choix sur la qualité et le coût supplémentaire de la télévision payante, étant donné que la majeure partie de la programmation restante peut être captée déjà directement. Dans ce secteur, la concurrence pourrait venir de services à multi-canaux par relais, comme CANCOM.

Le comportement des 74% qui restent dépendrait de la concurrence que se livreraient la diffusion d'antenne et la télédistribution pour gagner le

marché de la DDS. La pénétration du marché pour ces deux (2) secteurs sera fonction du taux de croissance de la télédistribution et des coûts qu'un système DDS concurrent imposerait aux consommateurs. Encore une fois, presque tout reposera sur l'attrait de la télévision payante.

Coût du système DDS

La distribution de la programmation à DDS exige trois (3) pièces d'équipement fondamentales: un émetteur pour la liaison sol-satellite, un satellite, et une antenne de réception pour la liaison satellite-sol. Télésat estime que le coût annuel de base de chacun des transpondeurs d'ANIK C serait de \$2,2 millions (en dollars de 1981). On pourrait acheter l'émetteur pour un peu moins de \$250,000, ce qui revient à \$83,650 par année, si on adopte un mode de financement annuel aux conditions d'emprunt supputées dans le rapport.

Quant à l'antenne, les calculs de Télésat en fixent le coût, pose et alimentation électrique en sus, à \$600 pour celle de 1,2 mètre et entre \$4,200 et \$5,000, selon le nombre qu'on vendra, pour les antennes communautaires de 3 mètres.

Les évaluations du coût d'un système DDS sont loin d'être complètes. Cependant, l'estimation du coût de la chaîne de distribution permet de situer le coût mensuel par canal et par abonné à \$1 ou moins. Le volume massif du marché de la télédistribution pourrait réduire substantiellement le coût moyen par abonné. Par contre, l'abonnement des ménages isolés, à défaut de subventions par recoupement d'autres marchés, pourrait coûter plus de \$2.30 par canal mensuellement.

Impact du scénario d'implantation du système DDS sur l'industrie canadienne de la télévision

La conséquence primordiale de ce scénario consiste en un déplacement massif des revenus de la télévision publique et de ses stations affiliées

privées vers les réseaux privés et les stations indépendantes. La réduction de la publicité à la Société Radio-Canada et son retrait du marché local de la télévision contribueraient à injecter plus de \$100 millions dans les entreprises de télévision privée au cours de 1981. La répartition de cette somme entre les anciennes stations affiliées à la Société Radio-Canada, les stations affiliées aux réseaux privés et les stations indépendantes dépendrait du poids de chacune dans les divers marchés et de leur aptitude à concurrencer présentement les stations de base de la Société Radio-Canada. Ces dernières n'entrent en compétition qu'avec des stations qui ne sont pas affiliées à Radio-Canada. La plus grande partie des avantages du retrait de la Société Radio-Canada du secteur publicitaire irait donc à des stations autres que ses affiliées.

Les pertes qu'en subiraient probablement les stations affiliées à Radio-Canada, de même que celles qui résulteraient de la non-participation de la Société au service DDS placeraient ce groupe de stations dans une situation financière extrêmement difficile (1). Si l'on ajoute à cela les conséquences de la concurrence que leur livreraient dans les villes d'importance moyenne (de 50,000 à 150,000 habitants) les stations affiliées au réseau TVA qui recevraient une injection de crédits considérables, le tableau ne peut que s'assombrir. La survie de nombreuses stations affiliées à Radio-Canada se trouverait gravement menacée. En effet, si un système DDS avait été en service en 1980, ces stations, au lieu des \$17,7 millions de bénéfice réalisés collectivement pendant cette année-là, n'auraient fait qu'entre \$1,9 et \$9,5 millions de bénéfice net avant impôts, selon le degré supputé de fractionnement du marché.

En fait, pour laisser ses stations affiliées respirer quelque peu et leur donner une chance de survivre, la Société Radio-Canada ne devrait se retirer du secteur publicitaire et des affaires locales qu'en partie seulement, ce qui réduirait les pertes de ces stations en revenus directs et restreindrait les gains de leurs concurrents.

(1) On suppose que les stations affiliées aux deux (2) réseaux de Radio-Canada n'utiliseraient pas le service DDS étant donné l'état généralement lamentable de leur situation financière.

Les effets de l'implantation d'un système DDS sur les stations affiliées aux réseaux TVA/CTV sont nettement positifs. Seules les stations affiliées au secteur anglophone du réseau CTV pourraient se trouver en difficulté financière si CTV décidait de ne pas participer au service DDS et si le morcellement du marché était très marqué. Quant aux stations affiliées au réseau TVA, comme elles n'auraient que peu ou pas de concurrence résultant de l'allocation des fréquences du transpondeur aux services commerciaux privés de langue française, elles risquent peu d'avoir des difficultés. Dans l'hypothèse où TVA et CTV utiliseraient le service DDS, leurs profits pourraient augmenter de 50% et de 300% respectivement.

Dans l'hypothèse d'un système DDS en exploitation en 1980, les stations affiliées à CTV auraient alors pu faire entre \$95 et \$119 millions de bénéfice, si elles avaient eu recours au service, ou entre \$45 et \$73 millions, dans le cas contraire. Or, pour cette même année, le bénéfice net de ces mêmes stations avant impôts a été évalué à \$30,2 millions.

Pour ce qui est des stations affiliées à TVA, on présume que dans les mêmes conditions, leur bénéfice serait passé des \$42,1 millions prévus en 1980 à \$60 millions.

Les stations indépendantes, elles, pourraient voir leur bénéfice augmenter de 400 à 600% en décidant d'avoir recours au service DDS, si elles s'emparaient d'une bonne partie du marché et si elles bénéficiaient comme prévu des revenus que l'absence de Radio-Canada permettrait d'injecter dans le secteur. En admettant que seule la redistribution du marché se concrétise, alors ces stations auraient également à faire face à des ennuis financiers.

Le groupe de neuf (9) stations dont il s'agit ici à réalisé, estime-t-on, \$12,7 millions de bénéfice net avant impôts en 1980. Si le système DDS avait existé cette année-là, le bénéfice se serait situé entre \$56 et \$91 millions, si ces stations avaient utilisé le service ou entre \$21 et \$38 millions en cas de non-participation.

Pour les télédistributeurs en général, l'utilisation du service DDS représente une augmentation à peine perceptible des coûts; pourvu que leur matériel puisse supporter la charge accrue qui en résulterait, tout porte à croire qu'ils augmenteraient leurs revenus considérablement. Dans certains systèmes de télédistribution, cependant, le tableau est un peu différent. Ces systèmes qui sont en service dans les petits centres urbains, ou qui n'offrent pas le service convertisseur complet, ou qui ne donnent pas accès à tous les services américains, pourraient subir les contrecoups des pertes de clientèle dues à la redistribution du marché prévue pour les entreprises privées de radiotélévision. Les pertes de revenus, si faibles soient-elles, que la concurrence menée par d'autres intermédiaires offrant le service DDS pourrait occasionner à ces groupes risquent d'avoir des conséquences graves sur le plan financier. En effet, toutes les entreprises de télédistribution ayant moins de 1,000 abonnés, de même que celles dont les revenus, pour l'année 1980, sont inférieurs à \$90,000, seraient immédiatement en difficulté, puisque ces entreprises n'ont fait aucun bénéfice net avant impôts ou trop peu pour pouvoir absorber la hausse des coûts imputables au DDS, sans augmenter leurs prix.

La diffusion directe par satellite aurait un effet bénéfique sur le réseau de télévision éducative provincial, étant donné qu'elle serait un moyen rentable de remplir le mandat du réseau qui est d'atteindre 100% de la population de la province. Il n'en reste pas moins que ce serait là un projet coûteux. Les répercussions seraient particulièrement importantes pour Radio-Québec. Cette société a en effet un système de distribution terrestre à micro-ondes et un réseau de centres de programmation régionaux bien établis; aucun de ces deux (2) atouts ne pourrait être intégré rationnellement à un service qui serait offert par un système DDS.

Les producteurs de programmes indépendants dont on espère qu'ils seraient les premiers à profiter du système DDS à cause de la demande de nouveaux programmes que crée l'augmentation du nombre de canaux, pourraient bien

ne pas recevoir l'impulsion attendue. On prévoit que seul le secteur de la télévision payante aurait à commander des programmes supplémentaires aux producteurs indépendants et cette demande pourrait représenter tout au plus un accroissement de 25% par rapport aux revenus de ce secteur en 1979, qui se chiffraient à moins de \$4 millions.

Les pertes que pourraient subir les entreprises de télécommunications dotées d'installations terrestres à micro-ondes spécialement conçues pour l'industrie de la télévision se limiteraient, au maximum, aux \$65 millions de revenus qui proviennent chaque année du relais des signaux de télévision et à la radiation d'équipement d'une valeur comptable brute de \$200 à \$300 millions. Cependant, ces pertes, selon toute probabilité, seraient substantiellement moindres dans la mesure où les entreprises défendraient fermement leur part du marché et s'adapteraient aux exigences des changements technologiques chez leurs clients. On estime que de telles pertes, quand elles se produisent, sont la contrepartie normale des innovations technologiques et, en outre, rien ne prouve que ces immobilisations consenties conservent une certaine viabilité économique et par conséquent qu'elles aient une valeur nette. La question est de peu d'importance pour l'industrie de la télévision: celle-ci devrait, en effet, uniquement considérer l'impact de tous les éléments d'une participation au système DDS en raison de leur ligne de flottaison, c'est-à-dire le bénéfice net.

Finalement, les répercussions du scénario proposé sur la Société Radio-Canada en tant qu'entreprise apparaissent, dans l'ensemble, restreintes. D'après notre analyse, il ressort que le retrait de la Société Radio-Canada du marché local, une réduction partielle de ses recettes de publicité et sa participation au système DDS pourraient lui être bénéfiques. La restructuration présentée ici montre qu'on peut en fait retirer un gain net de \$4 millions. Avant de conclure, toutefois, qu'il serait souhaitable de réduire le rôle de Radio-Canada à celui d'entreprise de télévision non commerciale diffusant uniquement par satellite, il faut envi-

sager les conséquences négatives d'une telle générosité sur le reste de l'industrie de la télévision. Le scénario d'implantation d'un système DDS ne devrait pas renfermer d'indications relatives à une transformation en profondeur des activités de la Société Radio-Canada. Cela pourrait masquer effectivement les répercussions des changements sur les coûts de distribution et sur les gains et les pertes possibles résultant de la fragmentation du marché. Les éventuelles modifications aux coûts de distribution de programmes qu'entraînerait l'adoption du système DDS sont complètement minimisées par les changements qu'apporteraient dans les revenus soit la restructuration des activités de la Société Radio-Canada, soit le morcellement du marché. Avant d'arrêter la programmation pour un système DDS, il faudrait assurer un juste équilibre chez les participants éventuels entre les risques d'une fragmentation extrême du marché et d'autre part la possibilité de gains ou de pertes résultant de la restructuration des deux (2) réseaux de Radio-Canada.

Il est probable que les dommages causés à la fibre même de l'industrie seraient réduits au minimum si la Société Radio-Canada conservait ses relations actuelles avec ses stations affiliées et si les contractions au poste publicité, quand elles sont nécessaires, étaient faites ailleurs. De même, il serait moins perturbant d'attribuer aux diverses stations indépendantes à travers le pays la bande privée et commerciale du transpondeur dans un système DDS.

Toutefois, cette décision exigerait, si l'on veut protéger les petites stations affiliées locales, que le C.R.T.C. mette une sourdine à sa préoccupation concernant la concurrence dans les petits centres urbains.

CHAPITRE 1

AVANT-PROPOS

1. AVANT PROPOS

Un système de diffusion directe par satellite est constitué de satellites de grande puissance (P.I.R.E. compris entre 53 et 63 dBW), qui transmettent des signaux que peuvent capter des récepteurs à prix modique, dotés d'une antenne d'au moins un mètre. Ce qui distingue le système DDS d'un système de diffusion à signaux relayés, c'est la taille de l'antenne téléréceptrice dont le consommateur devra se doter, les intentions des planificateurs du système et la bande de fréquence utilisée. Il est évident que tous les systèmes de diffusion par satellite sont considérés comme des systèmes DDS si la réaction du consommateur à la grande antenne téléréceptrice est favorable. Inversement, aucun système ne peut l'être si le consommateur boude l'antenne téléréceptrice quelle que soit sa taille.

L'an prochain, au cours d'une conférence régionale (C.A.R.R. 1983), on attribuera des orbites géostationnaires aux satellites de systèmes DDS des pays membres de l'UIT - région 2 (les Amériques). Le programme d'étude du service DDS aidera à constituer le dossier que présentera le Canada à cette conférence à l'appui de sa demande d'un spectre de fréquence convenant à ses besoins. Un système DDS provisoire relié à ANIK C pourrait être établi dans la bande fixe de fréquence de 14/12 GHz. Le système spécialisé à venir se situerait dans la bande de 17/12 GHz.

Le présent rapport vise à aider le ministère des Communications à mettre au point une stratégie d'implantation d'un système DDS au Canada. Il s'inscrit dans un programme d'études multidisciplinaires qui permettra au gouvernement et à l'industrie de la télévision de prendre des décisions éclairées.

1.1 Objectifs

La présente étude avait comme principal objectif de déterminer l'impact socio-économique éventuel de l'implantation de systèmes DDS (diffusion par satellite directement chez le consommateur) sur l'industrie canadienne de la télévision. On n'envisageait pas de faire une étude d'impact définitive, mais plutôt de se doter d'un premier instrument de caractère général, qui pourrait être le point de départ de discussions ultérieures ou d'études plus approfondies pour en assurer le suivi. L'étude se limite aux intervenants actuels de l'industrie de la télévision: entreprises de télévision, de télédistribution, de production de programmes et services spécialisés de télécommunications.

Dans la mesure du possible, l'évaluation de l'impact portera sur la modification des revenus ou les schèmes de dépenses pratiqués par l'industrie. Toutes les mesures s'appuieront sur un profil de l'industrie actuelle mis au point pour la présente étude, à partir d'une analyse des documents et des études analogues entreprises dans d'autres pays et d'interviews avec des représentants de l'industrie de la télévision. Tout au long du rapport, on tentera de mettre en lumière la signification de certains éléments du système actuel et l'importance des transformations à apporter dans la conception même de la réglementation de cette industrie.

1.2 Approche

L'étude se répartit en deux (2) phases afin de faciliter pour le client une prise de décision fondée sur la conception d'un scénario plausible visant l'implantation d'un système DDS au Canada. La première phase entraîne l'établissement, après analyse détaillée de recherches antérieures et discussions avec les

responsables du ministère des Communications, d'un profil de l'industrie de la télévision actuelle, y compris la production de programmes et la publicité. Elle comprend, en outre, la mise au point d'un certain nombre de scénarios possibles d'implantation de systèmes DDS qui seraient d'abord reliés à la série de satellites ANIK C, puis par la suite intégrés à des systèmes spécialisés. Les scénarios exposent les aspects théoriques et techniques de l'implantation d'un système DDS et comprennent des paramètres de fonctionnement détaillés, des indications de capacité d'accueil et des propositions de contenus de programmes qui permettront aux représentants de l'industrie d'en évaluer la faisabilité et la pertinence en milieu canadien.

Dans la deuxième phase, on a proposé un nombre restreint de scénarios aux gens de la radiotélévision, aux organismes de réglementation et aux représentants des gouvernements provinciaux. Les réactions des sujets interviewés à l'impact des scénarios proposés ont été prises en compte dans l'analyse finale.

1.3 Structure

La matière du présent rapport se regroupe sous trois (3) grands thèmes:

Chapitre 2 - **Une proposition de scénario d'implantation d'un système DDS:** Cette section traitera des aspects théoriques et techniques d'un système DDS. L'accent sera mis sur le rôle de ce système dans l'industrie de la radiotélévision, le devis technique, le type de gestion probable, la capacité d'accueil et le contenu des programmes.

Chapitre 3 - **Les aspects économiques du scénario proposé pour l'implantation d'un système DDS:** On y trouvera une évaluation du marché probable d'un service DDS et de son coût annuel approximatif pour les abonnés.

Chapitre 4 à 8 - **L'impact du scénario proposé pour l'implantation d'un système DDS sur les divers sous-secteurs de l'industrie de la radiotélévision:** Dans ces chapitres, on se penchera sur les répercussions du scénario proposé sur chaque groupe de stations affiliées; les revenus, les frais de production et les bénéfices avant impôts seront pris en considération pour chaque secteur de l'industrie.

Le dernier chapitre du rapport rassemblera les conclusions que nous tirerons au sujet de l'impact du scénario proposé pour l'implantation d'un système DDS. Nous ferons des recommandations visant à modifier le scénario ou la situation de l'industrie de façon à répondre le mieux possible aux besoins du public et de l'industrie dans une ère de haute technologie ou à réduire les effets négatifs que pourraient subir certains partenaires actuels de l'industrie.

CHAPITRE 2

SCENARIO PROPOSE POUR L'IMPLANTATION

D'UN SERVICE DDS

2. SCENARIO D'IMPLANTATION PROPOSE

Le présent chapitre, en présentant le scénario proposé, vise à mesurer l'impact de l'implantation d'un service DDS sur l'industrie de la radiotélévision canadienne. Il comprend huit (8) parties:

- . La méthodologie;
- . Les principes fondamentaux;
- . Le cadre de planification;
- . Les principaux aspects du service;
- . La structure matérielle du système;
- . La programmation;
- . La gestion du système;
- . La structure du service de diffusion d'antenne.

Le scénario lui-même, qui a servi à l'étude d'impact, ainsi que le programme d'interviews se trouvent à l'annexe 1.

2.1 Méthodologie

L'analyse approfondie de la documentation sur les divers systèmes DDS possibles en milieu canadien, a permis la mise au point d'un plan de travail. Puis on a élaboré, à l'intention du client, un arbre de décisions pour réaliser les scénarios et orienter les choix entre diverses options concurrentes.

L'arbre de décisions comprenait les éléments suivants:

- Définition et sélection d'un certain nombre de principes de base et de critères nécessaires à l'évaluation des différentes formules;
- Définition et sélection d'un certain nombre de formules correspondant à des combinaisons précises des caractéristiques

visant la structure matérielle du système, la programmation et sa gestion.

En s'appuyant sur des décisions prises en accord avec le client à la suite d'une série de réunions, le consultant a établi divers scénarios dont l'évaluation s'est faite conjointement avec le client. Les résultats de cette sélection ont donné naissance à des propositions de scénarios qui feront l'objet des pages qui suivent.

2.2 Principes fondamentaux

En se fondant sur la politique de la radiodiffusion précisée par la Loi sur la radiodiffusion, les auteurs du rapport ont posé certains principes fondamentaux qui devaient guider l'élaboration des scénarios d'implantation du système DDS. Pour devoir être retenu, un scénario DDS devait remplir les conditions suivantes:

- Considérer le système DDS comme un moyen technologique parmi beaucoup d'autres qui permet d'atteindre à un rayonnement à l'échelle du pays ou de vastes régions;
- Fournir un service identique à tous les canadiens, où que ce soit au pays, et dans les deux langues officielles;
- Offrir à tous les canadiens un nombre maximal de canaux disponibles au coût le plus bas, tant sur le plan social que sur le plan économique;
- Assurer une transition souple entre les divers stades techniques d'implantation du système DDS;

TABLEAU 2.2

CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DES SATELLITES CANADIENS ANIK

Stade d'implantation:	<u>ANIK A</u>	<u>ANIK B</u>	<u>ANIK C</u>	<u>ANIK D</u>	
	<u>En orbite</u>	<u>En orbite</u>	<u>En prépa- ration</u>	<u>D1 en orbite</u>	<u>D2 en préparation</u>
Nombre de satellites	3 A1,A2,A3	1 B	3 C1,C2,C3	2 D1,D2	
Fréquence (GHz)	6/4	6/4	14/12	14/12	6/4
Nombre de canaux de radiofréquence par satellite	12	12	6	16	24
Nombre de canaux de radiofréquence réservés	10	10	3	16	20
Nombre de canaux libres	2	2	3	0	4
Zone de couverture	Partout	Partout	4 x 1/4 faisceaux	4 x 1/4 faisceaux	Partout

- Réduire les effets négatifs sur les éléments qui constituent, à l'heure actuelle, le système canadien de radiotélévision;
- Utiliser la nouvelle technologie de transmission par satellite pour promouvoir, renouveler et motiver les organismes de radiotélévision existants;
- Respecter la répartition actuelle des responsabilités entre transmission et contenu voulue par la réglementation.

Il va sans dire qu'on pourrait établir des conditions plus précises. Il ne nous a pas semblé pertinent de le faire à ce moment-ci en l'absence de toute réglementation définie régissant l'utilisation de la technologie de la DDS.

2.3 Cadre de planification

L'implantation de la technologie DDS dans l'industrie de la radiotélévision canadienne pourrait se faire en deux étapes: en premier lieu, un système provisoire relié aux installations des satellites actuels et par la suite, un système DDS spécialisé.

2.3.1 Système DDS provisoire

Il est possible d'utiliser les installations de l'un des satellites de la série ANIK C pour mettre en oeuvre un service DDS provisoire au Canada. Le tableau 1 donne les caractéristiques détaillées des satellites ANIK.

Le premier satellite ANIK C sera lancé en octobre 1982 et deviendra opérationnel au début de 1983. Si la mise au point d'un service DDS retarde, il sera possible de recourir aux satellites ANIK C2 ou ANIK C1 qui seront lan-

cés respectivement en avril 1983 et plus tard en 1984. Au besoin, la vie utile des satellites ANIK C pourrait être prolongée au-delà de la décennie en cours afin d'assurer le développement maximal du système DDS spécialisé et d'assurer un meilleur rendement des capitaux investis.

2.3.2 Système DDS spécialisé

On estime que la mise au point et l'implantation d'un système DDS spécialisé prendront au moins cinq (5) ans, ce qui fixe l'avènement du stade opérationnel au plus tôt en 1987-1988. Avant de mettre fin à l'ère des satellites ANIK C, on peut prévoir une période de chevauchement qui permettra d'éprouver le système spécialisé.

Dans l'étude détaillée des aspects internes et externes du scénario proposé pour l'implantation du système DDS, on respectera la distinction entre service provisoire et service spécialisé, ces deux (2) expressions servant à désigner les différents systèmes de diffusion par satellite envisagés dans le présent rapport.

2.4 Principaux aspects du service DDS

Le scénario d'implantation proposé comprend trois (3) éléments fondamentaux: la structure matérielle du système, sa programmation et sa gestion.

La structure matérielle du système doit répondre au devis technique d'exploitation physique du système notamment le nombre d'emplacements des satellites, le nombre de faisceaux balayant le Canada, le nombre de canaux par faisceau, la taille de l'antenne exigée aux divers points de la zone de couverture, les paramètres de transmission.

La programmation touche au contenu des programmes prévus pour chaque canal et sera abordée sous les aspects suivants: services de base et services optionnels, modalités de la programmation régionale, services publics et privés, programmation dans les langues des minorités.

Enfin, les variables de la gestion du système doivent tenir compte des divers organismes qui forment le système, leur rôle et leurs responsabilités, de même que les relations entre les différents éléments. L'élément externe de la gestion du système - la réglementation - n'est pas défini dans le scénario. On a invité les membres de l'industrie de la radiotélévision à exprimer leur opinion sur le rôle du C.R.T.C. dans un service DDS à venir.

Le rôle du C.R.T.C. ou de tout autre organisme de réglementation des systèmes DDS va émerger indirectement dans des chapitres ultérieurs portant sur les attitudes de l'industrie à l'égard du service DDS.

2.5 La structure matérielle

Dans cette partie, il sera question des paramètres techniques du satellite et des caractéristiques de l'antenne téléreceptrice requise. On tentera d'exposer les divers choix possibles et de justifier la décision finale.

Dans le système provisoire relié à ANIK C, on ne tient compte que d'un emplacement, alors qu'il y a possibilité de trois (3) satellites, donc de trois (3) emplacements ayant chacun leur capacité d'accueil de canaux de télévision.

C'est là une manière un peu restrictive d'envisager la situation. Cependant, les projets exacts quant aux autres satellites ANIK ne sont pas connus actuellement; ils ne font donc pas partie de la présente étude. C'est ce qui explique que la capacité d'accueil du système provisoire soit limitée dans le scénario proposé.

Dans le cadre de l'ensemble satellite-antenne téléreceptrice, il y a une série de décisions à prendre concernant la conception du système qui ont un impact important sur sa capacité d'accueil et son coût. Le satellite ANIK C en est un de moyenne puissance. Une puissance moindre diminue le coût du satellite mais augmente le coût par station terrienne. En vue de rendre ANIK C apte à offrir un grand nombre de canaux de télévision, il faut faire certains compromis: parmi les points importants à considérer, citons le nombre de faisceaux nécessaires pour balayer le territoire canadien, le nombre de canaux de télévision par transpondeur et la taille finale de l'antenne de réception individuelle. Les satellites américains prévus à l'heure actuelle seront probablement d'une puissance très supérieure à celle d'ANIK C et exigeront vraisemblablement des antennes téléreceptrices entre 60 et 90 centimètres. Une telle organisation technique limitera le nombre de canaux de télévision disponibles dans le système de satellites des Etats-Unis.

Les satellites ANIK C peuvent desservir convenablement tout le pays avec deux (2) faisceaux. Chacun de ces faisceaux balayant la moitié du territoire canadien, il est possible de penser à des particularités en vertu de la classique répartition est-ouest. En fait, on peut diviser la couverture en quatre (4) zones équivalant chacune à un quart du territoire, ce qui laisse une marge de liberté considérable pour tenir compte des fuseaux horaires et des différences régionales en matières de programmation. Le scénario d'implantation proposé pour un système DDS provisoire recommande l'utilisation simultanée de demi-faisceaux

et de quart de faisceaux, ce qui ouvre la perspective de programmation différente pour les provinces de l'Atlantique/pour le Québec, l'Ontario et le Manitoba/pour la Saskatchewan et l'Alberta/et pour la Colombie-Britannique.

Un deuxième facteur influence la capacité d'accueil en canaux de télévision: il s'agit du nombre de canaux de télévision par transpondeur. Chacun d'eux peut théoriquement porter deux (2) canaux, mais seulement aux dépens soit de la taille de l'antenne, soit de la qualité de réception. Le scénario d'implantation proposé ne compte qu'un seul canal de télévision par transpondeur afin de rendre possible l'utilisation d'une antenne télé-réceptrice de 1,2 mètre au lieu d'une antenne parabolique de 1,8 mètre.

La taille de l'antenne est déterminante pour obtenir une qualité de réception acceptable. Au centre de la zone de couverture, l'antenne peut être, à qualité de réception égale, plus petite qu'à la périphérie. Dans le but d'assurer une capacité d'accueil de canaux raisonnable, on a retenu une antenne télé-réceptrice de 1,2 mètre. A la périphérie de la zone de couverture, il faudra une antenne de 1,8 mètre. Cependant, dans le marché visé, le nombre de personnes touchées par cet inconvénient serait minime. Le recours à une antenne de 1,8 mètre en soi ne suffira vraisemblablement pas à dissuader ceux qui ne sont présentement pas desservis de s'acheter une antenne télé-réceptrice.

Un service DDS spécialisé offrirait une plus grande capacité d'accueil tant pour le nombre de satellites que pour celui des faisceaux et des canaux. De plus, il réduirait la taille de l'antenne à utiliser. Le scénario d'implantation proposé pour un système DDS spécialisé comprendrait deux (2) emplacements, donc, deux (2) satellites desservant chacun la moitié du pays

avec trois (3) faisceaux. Cet agencement donne une structure régionale qui reflète les affinités culturelles du Canada; les provinces de l'Atlantique sont séparées du Québec tout comme le sont l'Alberta et la Colombie-Britannique. Chacune des régions aurait son propre faisceau, les autres faisceaux restant les mêmes que ceux d'ANIK C. Grâce à cet aménagement, le Canada serait divisé en six (6) parties égales qui, dans le scénario d'implantation du système provisoire, comporteraient chacune de huit (8) à dix (10) transpondeurs. On pourrait ultérieurement ajouter des canaux supplémentaires pourvu qu'ils soient commercialement justifiés. La capacité du système, pour chaque région, serait donc de huit (8) à vingt (20) canaux de télévision accessibles au moyen d'une antenne téléreceptrice individuelle, soit 48 à 120 canaux en tout pour tout le pays.

Le système DDS spécialisé dont on parle ici exigerait, croit-on, une antenne téléreceptrice d'un mètre de diamètre au maximum.

2.6 Programmation

Le système DDS provisoire relié à ANIK C pourrait offrir un ensemble de programmes de base comprenant un mélange de télévision privée et publique, de télévision payante et de télévision éducative. La répartition entre les programmes de langue française et de langue anglaise serait égale, sauf pour ce qui concerne la télévision éducative et privée dans l'ouest du pays. Une telle décision se fonde sur la non-viabilité commerciale actuelle d'un canal de télévision privée de langue française desservant tout l'Ouest canadien ainsi que sur les disparités régionales culturelles manifestes entre les provinces. En conséquence, on attribuerait aux provinces de l'Est huit (8) canaux accessibles par une antenne téléreceptrice personnelle et six (6) seulement aux provinces de l'Ouest.

Le service DDS spécialisé, grâce à sa capacité d'accueil accrue, donne la possibilité d'ajouter à l'ensemble de programmes du système provisoire ANIK C certains services optionnels. Les huit (8) premiers canaux seraient semblables à ceux du service provisoire et tiendraient compte des fuseaux horaires différents à travers le pays. L'agencement de chacun des canaux sur chaque faisceau, cependant, serait le même dans chaque aire de couverture.

Jusqu'à maintenant, on n'a pas encore avancé d'idées concrètes pour l'utilisation des douze (12) canaux restants. Cette utilisation dépendra grandement de l'esprit d'initiative de l'industrie de la radiotélévision. Cependant, il semble que l'ensemble comprendra certains éléments bien définis: CBC II/Télé 2, télévision payante régionale, télévision d'intérêt public/Chambre des Communes, et un service de télévision privée multilingues. Une telle programmation accaparerait la moitié de la capacité d'accueil qui reste, la différence pouvant servir à des programmes spéciaux de toutes sortes; parmi les suggestions émises, des expériences de télévision à haute définition, des canaux à bande étroite et même le relais de réseaux américains et du PBS.

Certains de ces services sont certes très connus et pour les autres nous ne donnons intentionnellement que de brèves indications. Il serait utile, toutefois, de définir clairement ce que nous avons à l'esprit quand nous parlons de certains services bien connus, étant donné qu'ils diffèrent par certains côtés de l'idée qu'on s'en fait couramment.

La télévision de service public serait la pierre angulaire du système et serait offerte par la Société Radio-Canada. On a cependant proposé une modification du mandat de cet organisme. En effet, le rayonnement de la télévision publique devrait être

national ou régional élargi et Radio-Canada devrait se retirer petit à petit de la scène locale. Toutes les régions auraient accès à parts égales aux programmes de langue française et de langue anglaise. Le service DDS deviendrait de plus en plus un outil de premier ordre pour la réalisation de la vocation nationale de Radio-Canada, ce qui minimiserait la nécessité pour elle de participer à la diffusion d'antenne.

CBC II et Télé 2, les deuxièmes chaînes de la Société Radio-Canada, seraient consacrées uniquement au service DDS et n'auraient pas de pendant dans le secteur d'antenne. Le style de programmation n'est pas arrêté pour l'instant. Le scénario prévoit que Radio-Canada, en ne se finançant plus par la vente de temps d'antenne, va prendre le "haut de gamme" en adoptant une allure plus intellectuelle et en évitant la concurrence directe avec le réseau CTV/TVA.

La contrepartie de Radio-Canada dans le système DDS serait formée des réseaux privés français et anglais existants, sous une forme nouvelle ou par le truchement de stations indépendantes. Dans le système DDS spécialisé, les services français et anglais seraient accessibles également dans chaque aire de couverture. On s'attend à ce que le système soit financé par de la publicité à caractère national ou régional élargi. La publicité locale serait exclue du système DDS, étant donné qu'elle ne cadre pas avec son mandat de service national.

Quant au service de télévision multilingue, on prévoit qu'il tirera sa subsistance des revenus de la publicité allophone. Tous les programmes seraient réalisés dans d'autres langues que le français et l'anglais et seraient produits par les diverses communautés linguistiques et ethniques elles-mêmes. De toute évidence, les sujets traités devront refléter le mandat du système

DDS et avoir un intérêt national ou régional élargi; cependant, on accordera une certaine attention au caractère des différentes ethnies du Canada.

Les programmes de la télévision payante seraient offerts en mode codé. Leur accessibilité par le biais du système DDS constitue une solution de rechange à l'abonnement à la télédistribution. De plus, le système permettrait de recevoir des programmes qui ne sont pas accessibles aux régions où la télédistribution ne donne pas de service. Le contenu serait identique à celui pour lequel le C.R.T.C. vient de décerner un permis. Les services de télévision éducative sont représentés par les diverses sociétés de télévision relevant des gouvernements provinciaux: Radio-Québec, TVO, Access and Knowledge Network. On espère que Radio-Québec desservira les autres régions et que TVO sera accessible au Québec et dans les provinces de l'Atlantique afin d'équilibrer les contenus linguistiques. De tels aménagements nécessiteraient des accords interprovinciaux en ce qui a trait à la transmission et à la réception de leurs différents services.

Enfin, le canal Intérêt public/Chambre des Communes reprendrait la fonction - actuellement remplie par la télédistribution seulement - pour la retransmission en direct des débats de la politique fédérale dans les deux (2) langues. En dehors des sessions, le canal pourrait diffuser des événements d'intérêt public ou des reportages commandités, de grande importance sur le plan national.

2.7 Gestion du système

Il s'agit ici de la gestion et de la propriété de l'équipement nécessaire à l'exploitation du satellite: les liaisons sol-satellite et les satellites eux-mêmes. On n'a fait aucune distinction dans ce domaine entre le système provisoire et le système spécialisé.

Le scénario proposé suppose que les installations de liaison sol-satellite tant fixes que mobiles pour chaque canal seraient offertes à un prix concurrentiel par les responsables de l'exploitation du satellite. Cependant, on n'empêcherait pas les fournisseurs de programmes et les locataires de canaux d'acheter ou de louer leur propre équipement. Ainsi, le prix de ces installations serait maintenu à un minimum.

Toujours selon la même hypothèse, Télésat Canada serait le premier responsable des satellites DDS spécialisés et des satellites ANIK C utilisés pour le système provisoire. Cela ne signifie en rien qu'on voudrait favoriser l'existence d'un monopole pour la propriété des systèmes. Selon le scénario le plus souhaitable, on pourrait envisager deux (2) possibilités pour la propriété des satellites: le statu quo avec une participation minoritaire des entreprises de télécommunications à Télésat ou un nouveau consortium regroupant Télésat, les entreprises de radiotélévision et de télédistribution.

Télésat s'occuperait de l'acquisition, de la planification de l'exploitation et de la maintenance du système de satellites, de la fourniture des liaisons sol-satellite en concurrence avec des entreprises privées et de la gestion commerciale de la capacité d'accueil des satellites.

La question du financement du système n'a pas été précisée dans le scénario proposé, mais on présume que les fonds viendront à la fois du secteur privé et du secteur public, puisque les coûts d'exploitation, sinon tous les coûts d'immobilisation exigés par la mise au point du système, seraient pris en charge par les locataires des canaux de télévision.

2.8 Structure du service de diffusion d'antenne

Le service DDS pourrait devenir l'instrument privilégié de réalisation du mandat national et du mandat régional élargi, prévus par la loi sur la radiodiffusion pour les divers organismes publics et privés faisant partie de l'industrie de la radiotélévision. Afin de satisfaire aux exigences de ce mandat, le même satellite servirait au relais des signaux pour la télédistribution ou les stations de télévision locales et pour la diffusion directe aux détenteurs d'antennes téléreceptrices.

Les principaux fournisseurs de services de télévision aux consommateurs à l'ère du système DDS seraient les télédistributeurs. L'installation de câbles dans les grandes agglomérations urbaines et la pénétration réelle de la télédistribution dans les ménages atteindront probablement leur apogée peu après l'avènement du système DDS spécialisé. Les télédistributeurs deviendront alors des concurrents du système DDS, diffusant les mêmes programmes et offrant, très souvent, des programmes complémentaires non accessibles aux détenteurs d'une antenne téléreceptrice sans abonnement au câble.

Les télédistributeurs conserveraient leur fonction de service aux collectivités locales. Les restrictions actuelles touchant les ententes financières possibles entre les diffuseurs d'antenne locaux et les télédistributeurs seraient abolies afin d'affermir collectivement leur position sur le marché.

Le scénario proposé présume que l'industrie canadienne de diffusion d'antenne s'appuierait autant que possible sur des marchés locaux concurrentiels. Partout où d'autres stations sont en service, les stations locales de base des deux (2) réseaux de Radio-Canada fermeraient leurs portes en exécution du mandat na-

tional et régional élargi, confié à la Société. Les stations privées restantes se feraient concurrence pour s'emparer du marché laissé vacant par le retrait de la Société Radio-Canada et lutteraient entre elles pour obtenir leur part des crédits de publicité et retenir de bonnes cotes d'écoute.

Le scénario prévoit que le fait de n'avoir plus à investir sur la scène locale pourrait avoir un effet salutaire sur les finances des entreprises publiques. On pourrait ainsi compenser en partie les pertes de recettes publicitaires occasionnées par le retrait du secteur commercial pour assurer la programmation "haut de gamme". Tout déficit ou toute augmentation des coûts de transmission qui résulterait de l'utilisation du service DDS et du rôle de premier plan de la Société Radio-Canada dans ce système devra être absorbé soit par une majoration du prix de l'antenne téléreceptrice, soit par les exploitants ou les propriétaires des systèmes de télédistribution, soit encore par les contribuables.

Il est clair que les modifications qu'implique le scénario proposé pour les stations affiliées aux deux (2) réseaux et pour les stations de télévision indépendantes sont considérables. Il se pourrait qu'elles ne survivent pas toutes dans le milieu concurrentiel que créera le système DDS. On suppose que le C.R.T.C. éliminerait les aspects de la réglementation qui constituent des obstacles à la survie de ces stations et que la conception de réseau privé évoluera pour s'adapter aux nouvelles règles du jeu.

CHAPITRE 3

ASPECTS ECONOMIQUES DE LA DIFFUSION DIRECTE

PAR LE SATELLITE ANIK C

3. ASPECTS ECONOMIQUES DE LA DIFFUSION DIRECTE PAR LE SATELLITE ANIK C

Ce chapitre a pour but de circonscrire le marché potentiel du service DDS et d'établir, d'après les données déjà recueillies par Tamec (1) et Télésat (2), le coût annuel d'un système DDS provisoire, employant le satellite ANIK C. Les coûts considérés ne comprendront que les frais de distribution puisque les frais d'une programmation supplémentaire pour la télévision payante devront être compensés par la perception d'une cotisation spéciale. La participation des autres usagers ne semble pas impliquer nécessairement le besoin d'une nouvelle programmation.

3.1 Le marché d'un service DDS

Le marché qui s'ouvre aux services DDS peut comprendre quatre (4) catégories d'usagers à l'intérieur de l'industrie de la télévision:

- Les ménages isolés qui ne reçoivent aucun signal de télévision ou n'ont accès qu'à un nombre restreint de canaux dont la réception est plutôt médiocre;
- Les groupes ou localités de plus de vingt (20) ménages mal desservis à l'heure actuelle mais pouvant avoir accès à la télédistribution ou absorber le coût d'un réémetteur à antenne communautaire et d'une station terrienne DDS;
- Les grandes agglomérations urbaines déjà desservies par des systèmes de télédistribution;

-
- (1) "Etude de faisabilité d'un ensemble canadien de programmes distribués au moyen d'un SRS", Tamec Inc. et DGB Consultants; étude préparée pour le ministère des Communications en mars 1980.
- (2) "Etude sur l'emploi d'ANIK C pour l'exploitation de services de diffusion directe", Télésat Canada, septembre 1981.

- Les zones mal desservies par les signaux d'antenne.

La première catégorie d'usagers, soit les ménages isolés, est sensiblement différente des trois (3) autres, notamment par la dimension de l'antenne parabolique dont elle aurait besoin.

3.1.1 Les ménages isolés

Le scénario proposé pour la mise en service du système DDS prévoit l'utilisation d'une antenne de réception parabolique de 1,2 mètre de diamètre. Le marché potentiel du système DDS chez ce type d'usagers dépend de trois (3) facteurs: le service actuel, le contenu du service proposé et le coût de l'antenne parabolique réceptrice.

Télesat Canada a élaboré des calculs en vue de supputer le marché probable en fonction des signaux reçus à l'heure actuelle, le nombre total de ménages dans cette catégorie et la probabilité de réaliser une certaine percée de ce marché.

TABLEAU 3.1.1
ANALYSE DU MARCHÉ PROBABLE

	<u>Ménages ne captant aucun signal télévision</u>	<u>Ménages captant 2 canaux ou moins</u>	<u>Total des ménages habitant une agglomération de moins de 21 ménages</u>
Total des ménages (1)	72,000 (2)	720,700 (2)	1,278,000
Pénétration maximale concevable (3)	95%	81.5%	60.6%
Marché potentiel maximal	68,400	588,000	774,000
Pénétration probable du marché potentiel maximal	42%	40%	42%
Marché probable	29,000	235,000	325,000

D'après le tableau 3.1.1, le marché potentiel maximal s'élève à 774,000 ménages. Toutefois, avant de déterminer la pénétration probable de ce marché, il est essentiel de tenir compte de la réaction du marché aux prix des services proposés dans le cadre d'un système DDS provisoire.

Dans ce contexte, pour évaluer les effets du prix sur la demande de récepteurs à antenne parabolique de 1,2 mètre, Télésat, dans son rapport sur la distribution des signaux par le système DDS, a précisé selon le prix forfaitaire proposé, une fourchette des pourcentages de pénétration du marché qui va de 12% du marché maximal pour le poste terminal à \$1,200, à 79% pour le poste terminal à \$100. Ces pourcentages hypothétique de pénétration du marché probable correspondent respectivement à 62,500 et à 609,785 ménages.

- (1) Les totaux des ménages sont cumulatifs.
 (2) Source: "Statistiques sur la diffusion de la télévision dans les régions rurales et reculées du Canada", groupe de recherche sur les télécommunications, 1979.
 (3) Pénétration maximale envisagée dans le scénario de Télésat.

Par la suite, Télésat, en vue de cerner le marché optimal pour l'antenne de 1,2 mètre, a fait une projection de la demande en terminaux d'après l'analyse de sensibilité au coût, et de la demande en service à fournir, d'après les données d'immobilisations. Selon les calculs, le scénario proposé permet d'envisager, pour un service de six (6) à huit (8) canaux, un marché d'environ 325,000 ménages à raison de \$600 par terminal, soit 42% du marché potentiel maximal indiqué au tableau 3.1.

3.1.2 Agglomérations rurales de plus de 20 ménages sans télé-distribution

Pour cette catégorie d'usagers, Télésat a déterminé un marché potentiel comme suit:

TABLEAU 3.1.2

MARCHE POTENTIEL DDS DANS LES AGGLOMERATIONS RURALES (1)

<u>Taille de l'agglomération</u>	<u>Nombre total d'agglomération</u>	<u>Nombre total de ménages</u>
21 à 300 ménages	8,312	566,476
300 ménages et plus	<u>750</u>	<u>446,715</u>
Total	<u>9,062</u>	<u>1,013,191</u>

Dans le cas des usagers dont il est question au tableau 3.1.2, il faudra employer une antenne sensiblement plus grande pour assurer un service DDS communautaire.

Télésat évalue le prix d'une antenne parabolique de 3,0 mètres à \$5,500 sur une base de 500 terminaux et à \$4,200

Source: Statistiques du C.R.T.C. sur l'accessibilité des services dans les régions rurales ou reculées.

si le nombre de terminaux s'élève à 1,000. En supposant des pourcentages de pénétration semblables à ceux qui ont été élaborés pour les agglomérations isolées, on peut prévoir pour le système DDS une participation de 25% de l'ensemble des agglomérations relevées au tableau 3.1.2, ce qui représente un marché potentiel de 2,265 agglomérations, soit 253,300 ménages.

3.1.3 Les systèmes de télédistribution en exploitation

D'après le C.R.T.C., il existe au Canada 562 licences d'exploitation de systèmes de télédistribution, qui desservent quelque 4,3 millions d'abonnés sur un total de 7,7 millions de ménages. On peut sans réserve supposer qu'au moins 500 de ces services, sinon la totalité, voudront se procurer une antenne pour capter les programmes du service DDS proposé. Sans doute le prix de cette antenne sera-t-il aussi élevé, voire même plus élevé, que celui des antennes employées pour les petites agglomérations rurales, puisqu'un des objectifs des entreprises de télédistribution est d'obtenir un signal fiable et de haute qualité.

Lors de l'élaboration de son scénario de pénétration du marché des ménages isolés, Télésat présume que la télévision payante occupe 30% du marché de la télédistribution. Si l'on transpose ce chiffre en nombre d'abonnés aux systèmes de télédistribution choisissant le service DDS provisoire complet de six (6) ou huit (8) canaux, le marché potentiel comprendrait près de 1,3 million de ménages ou 16% de l'ensemble, soit un peu moins que le taux obtenu au 1er janvier 1981 par les convertisseurs de canaux (19% de l'ensemble des ménages).

3.1.4 Les stations à diffusion d'antenne en exploitation

Sur le marché de la télédistribution et celui des régions rurales, les stations à diffusion d'antenne actuelles peuvent être des fournisseurs concurrents des services DDS. Toutefois, si les télédistribeurs et les petites agglomérations rurales se munissent d'une antenne DDS, les stations à diffusion d'antenne pourraient difficilement se considérer comme concurrents pour ce relais des services DDS. En effet, quoiqu'en réalité une station locale de diffusion d'antenne peut exploiter l'antenne collective en vue d'accroître l'accessibilité au service, le véritable marché de ces stations demeure les ménages qui ne sont pas abonnés à la télédistribution et qui sont situés dans les grandes régions urbaines. Or, selon le C.R.T.C., ce marché dans son ensemble comprenait en 1980 environ 1,7 million de ménages. La totalité de ces ménages pourrait profiter d'une réception directe de tous les canaux de DDS, y compris la télévision payante, à condition que soit mise au point un mode de facturation. Le service offert s'apparenterait aux services STV américains et, grâce aux dernières innovations techniques, pourrait être adressable. Si l'on estime que ce marché pourrait englober tous les ménages des onze (11) plus grands centres urbains du pays, non abonnés à la télédistribution mais possédant un télécouleur, le marché potentiel total serait grossi de 1,128,200 ménages. On obtient ce total en déduisant du taux de pénétration du marché des ménages possédant un télécouleur, le taux de pénétration du marché des ménages abonnés à la télédistribution; la différence détermine le marché potentiel. En vertu d'une telle hypothèse, le marché d'un service analogue au service STV américain est déjà saturé à Vancouver.

Le tableau 3.1.4 donne le détail de ce calcul. Si 30% des ménages s'abonnaient ainsi à la télévision payante, comme dans le cas des abonnés à la télédistribution, au moins 338,400 ménages viendraient s'ajouter au marché probable du service DDS.

TABLEAU 3.1.4

DETERMINATION DU NOMBRE DE MENAGES

DES GRANDES REGIONS URBAINES NON ABONNES

A LA TELEDISTRIBUTION ET POSSEDANT UN TELECOULEUR

(automne 1980)

<u>Marché</u>	<u>Ménages (2) abonnés (en %)</u>	<u>Ménages possédant un (2) télécouleur (en %)</u>	<u>Nombre de ménages possédant (1) un téléviseur</u>	<u>Marché potentiel du service DDS à retransmission d'antenne</u>
Halifax	71	88	174,000	296,000
St-Jean/ Moncton	74	92	196,000	35,300
Québec	53	89	265,000	95,400
Montréal	42	86	1,209,000	556,100
Ottawa	71	87	358,000	57,300
Toronto/ Hamilton	73	87	1,351,000	189,100
London	81	86	192,000	9,600
Winnipeg	80	92	323,000	25,800
Calgary	75	94	265,000	50,300
Edmonton	69	93	332,000	79,700
Vancouver	88	87	641,000	-
				1,128,200

(1) Canadian Television Bureau, janvier 1979.

(2) BBM, automne 1980.

3.1.5 Sommaire des perspectives de marché

Le marché probable auquel le service DDS peut avoir accès totalise, nous semble-t-il, près de 2,2 millions de ménages sur un total potentiel de 7,7 millions. Cependant, ne sont pas compris dans ce marché potentiel total, les quelques ménages des plus petites agglomérations urbaines du Canada qui ne sont pas situées dans une région rurale et les ménages situés dans de plus grands centres urbains qui n'ont ni abonnement à la télédistribution, ni télécouleur. Mais au Canada, la différence entre le marché potentiel total en 1980 et le total des ménages n'était que de 150,000 ménages. Le marché probable accessible à l'ensemble du système DDS proposé correspond donc à près de 29% de la demande potentielle. Cela ne veut pas nécessairement dire que le nouveau service parviendrait à gagner une aussi grande part des téléspectateurs ni que le marché serait aussi fragmenté, mais il faut y voir un indice du nombre de personnes qui seraient probablement intéressées à s'abonner au service.

Les estimations en matière de fragmentation du marché actuel et leur impact sur l'industrie de la télévision seront étudiés au cours d'un chapitre ultérieur.

TABLEAU 3.1.5

SOMMAIRE DE LA DEMANDE PROBABLE D'UN SYSTEME DDS

<u>Type de marché</u>	<u>Nombre potentiel de ménages</u>	<u>Marché probable</u>
Ménages isolés	1,278,000	325,000
Agglomérations rurales	1,013,191	253,000
Télédistribution	4,300,000	1,300,000
Diffusion d'antenne	1,128,200	338,400
	7,719,391	2,216,400

3.2 Coût d'après le scénario du service DDS proposé

Cette partie traitera de l'établissement des coûts rattachés à trois (3) éléments du système DDS proposé: les émetteurs sol-satellite, le satellite lui-même et les récepteurs de stations terriennes. Il a déjà été question des récepteurs précédemment et les renseignements relatifs au coût présumé des antennes seront repris pour donner une vue globale des coûts de distribution d'un service DDS. Puisque les coûts de programmation seront récupérés par une compensation supplémentaire et seront source de bénéfices pour les fournisseurs des services, ils ne sont pas compris dans les coûts de distribution. Il s'agit simplement dans cette partie d'établir le coût probable, par année et pour chaque abonné potentiel, de la distribution des programmes.

3.2.1 Les émetteurs sol-satellite

D'après le scénario proposé, il faudra seize (16) transpondeurs portant chacun un canal de télévision. Aux fins de l'élaboration des coûts, on suppose que l'utilisateur de

chaque transpondeur se procurera sa propre station de liaison sol-satellite. Le rapport de Télésat fixait à \$247,000 (1) l'immobilisation exigée pour une telle station, amortie à raison de \$83,650 par année. L'utilisation de seize (16) stations de liaison sol-satellite se traduit donc par un coût annuel de \$1,338,400.

3.2.2 Le coût du satellite

D'après le rapport de Tamec Inc. (2), publié en 1981, le coût en capital d'un satellite s'élève à \$22 millions auquel il faut ajouter \$12 millions pour sa mise en orbite, soit un coût total de \$68 millions pour le lancement d'ANIK C et d'un satellite de rechange. En se basant sur une durée de vie utile de huit (8) ans, un taux d'intérêt de 12% et une densité d'occupation de 75% et en comptant deux (2) canaux de télévision par transpondeur, Tamec Inc. estime à \$825,000 par année et par canal le tarif proposé par Télésat pour l'emploi d'ANIK C. Puisqu'au cours des trois (3) dernières années, la moyenne des taux d'intérêt s'est située à 16% environ, qu'on a prévu un seul canal par transpondeur et une utilisation maximale de la capacité, on peut s'attendre à ce que le tarif proposé soit plus que le double. Télésat, dans son rapport sur l'emploi d'ANIK C à titre de vecteur du service DDS, prévoyait des frais de \$2,2 millions par année. Etant donné le scénario, ce chiffre semble raisonnable aux fins de l'analyse préliminaire, qui constitue le cadre de cette étude.

(1) A l'exclusion des installations de soutien, des fondations et de l'alimentation de base.

(2) "Etude de faisabilité d'un ensemble canadien de programmes distribués au moyen d'un SRC", Tamec Inc., juillet 1981.

A raison de \$2,2 millions par transpondeur chaque année, le coût annuel du satellite ANIK C dans un régime DDS totaliserait \$35,2 millions.

3.2.3 Le coût des télé-récepteurs

Le prix des télé-récepteurs collectifs (3,0 mètres) et des télé-récepteurs individuels (1 à 2 mètres), précisé antérieurement est de \$4,200 et \$600 respectivement. La partie du rapport traitant du marché probable du système DDS laisse entrevoir, si l'on s'en tient à ces chiffres, que le télé-spectateur aurait à assumer des frais d'établissement de \$195 millions, c'est-à-dire le coût en capital du système, ou son équivalent en frais de location. Pour une agglomération rurale, si l'on exclut le coût des fondations, des installations de soutien, du matériel de retransmission ou de télé-distribution et de l'alimentation de base, ces frais totalisent \$38,1 millions, soit \$150 par abonné virtuel. Dans ces mêmes conditions, les entreprises de télé-distribution auraient à avancer les capitaux nécessaires à l'achat d'au plus 562 antennes au coût global de \$2,4 millions ou de \$1,85 par abonné virtuel. L'établissement comparatif des coûts pour le secteur de la retransmission d'antenne dépend de l'intensité de la concurrence dans ce marché; on peut cependant présumer qu'il faudra au plus deux (2) antennes pour chaque ville donnée, soit en suivant le même principe que précédemment, un coût en capital de \$100,800, ou \$0,30 par abonné virtuel.

Dans les calculs présentés ci-dessus, il est clair que de nombreux éléments ont dû être omis dans l'ensemble des capitaux d'investissement nécessaires. Malgré ces omis-

sions, il demeure évident que, sur le plan des coûts, les abonnés de la télédistribution seraient avantagés. En effet, le coût moyen pour le matériel indiqué ci-dessus ne serait pas supérieur à \$107 par abonné.

3.2.4 Sommaire des coûts du service DDS

Le tableau 3.2.4 donne un aperçu des coûts de distribution des services DDS intégrés au satellite ANIK C. Les chiffres qui y sont présentés ne sont pas complets; ils servent plutôt à donner une idée de l'ordre de grandeur.

TABLEAU 3.2.4

SOMMAIRE DES COÛTS DE DISTRIBUTION

Scénario du marché	Abonnés virtuels	Coût du satellite (en millions de \$/an)	Coût du récepteur sol-satellite (en millions de \$/an)	Coût du récepteur sol-satellite (en millions de \$/an) (1)	Coût annuel total (en millions de \$/an)	Coût annuel par abonné \$	Coût mensuel par abonné et par canal (\$)	(2)
1) Ménages isolés seulement	325,000	35.20	1.34	35.50	72.04	222.00	2.31	
2) Ménages isolés et agglomérations rurales	588,000	35.20	1.34	130.85	167.39	285.00	2.07	
3) Ménages isolés, agglomérations rurales et abonnés à la télé- distribution	1,888,000	35.20	1.34	136.85	173.39	92.00	0.96	
4) Marché probalbe total	2,216,400	35.20	1.34	137.15	173.69	78.40	0.82	

(1) Financement: 15% sur 10 ans, en prêts personnels pour les ménages, et en prêts à demande pour les autres usagers.

(2) Basé sur la moyenne de 8 canaux.

CHAPITRE 4

IMPACT DU SCENARIO PROPOSE POUR LA DIFFUSION
DIRECTE PAR SATELLITE SUR LA SOCIETE RADIO-CANADA

4. IMPACT DU SCENARIO PROPOSE SUR LA SOCIETE RADIO-CANADA

Dans le scénario proposé pour l'implantation de la DDS, le rôle charnière revient à la Société Radio-Canada. Selon l'hypothèse de travail, les réseaux français et anglais de Radio-Canada seraient accessibles à toutes les régions du pays et occuperaient 25% de la capacité du système provisoire. A l'étape finale, avec l'établissement du système DDS spécialisé, le rôle de la Société Radio-Canada tendra à décroître au fur et à mesure que les radiotélévisions privées occuperont l'espace-transpondeur alors disponible. Le rôle de Radio-Canada dans la diffusion d'antenne serait également important. Dans cette optique, la Société Radio-Canada se retirerait éventuellement en partie du marché de la diffusion d'antenne pour laisser plus de place à l'industrie privée et une meilleure tranche des recettes publicitaires.

4.1 Le rôle de la Société Radio-Canada à l'ère de la DDS

Radio-Canada, selon le scénario proposé, devra assurer en télévision des services nationaux et régionaux élargis. Le rôle que joue à l'heure actuelle la société d'Etat à l'échelle locale sera pris en charge, dans la mesure du possible, par les entreprises privées. Là où la radiotélévision privée ne pourra prendre la relève, la Société Radio-Canada continuera de fournir ses services.

En se retirant, soit en partie soit totalement, du secteur de la programmation locale, la Société Radio-Canada dépendrait de plus en plus du service DDS pour distribuer ses programmes. La structure de la Société, croit-on, évoluerait de façon à ne conserver qu'un certain nombre de centres de production, situés au coeur des grandes entités régionales du Canada, dont les émissions seraient relayées par le service DDS à l'échelle du pays

ou de la région élargie. Selon le scénario proposé, ces centres, fort probablement situés dans les plus grandes villes du pays, n'entreraient pas en concurrence sur les marchés locaux de diffusion d'antenne.

Il est également proposé que la Société se retire en partie ou totalement du marché de la publicité commerciale télévisée. Dans la mesure où Radio-Canada devrait se retirer de la diffusion locale, le scénario prévoit qu'elle se retirerait aussi de la vente locale du temps d'antenne. Il serait également possible de diminuer dans une certaine mesure la vente du temps d'antenne à l'échelle nationale ou du réseau pour alléger, au besoin, le fardeau économique du secteur privé.

4.2 La réaction de Radio-Canada au scénario proposé

Le mandat actuel de la Société Radio-Canada est de fournir sans frais un service public de radiotélévision à l'ensemble de la population canadienne. La Société est d'avis que ce mandat englobe, au besoin, des services de programmation locale. Elle s'oppose à tout scénario ayant pour résultat de réduire l'infrastructure actuelle des stations régionales et locales.

La Société Radio-Canada est un important usager des satellites de diffusion déjà en exploitation. Elle y a recours pour desservir le Nord Canadien qui serait autrement privé de ses signaux et pour préparer des blocs de programmes de différentes sources. Toutefois, la Société ne voit pas d'un oeil favorable les scénarios imposant une plus grande dépendance des télécommunications par satellite pour des motifs autres que strictement économiques.

La Société Radio-Canada bénéficie à l'heure actuelle d'une part considérable du marché de la publicité télévisée. Le montant total des recettes publicitaires en 1981 s'est chiffré à près de \$140 millions, partagés avec ses stations affiliées selon les modalités exposées dans la prochaine section de ce chapitre. La Société retient cependant, à ses fins, plus de 78% de cette somme, soit \$111 millions environ en 1981. Les ventes de temps d'antenne local au cours de la période de 1978 à 1981 représentent entre 39% et 47% des recettes non réparties. La Société s'opposerait à tout scénario entraînant la perte d'une si grande part de ses recettes autogénérées sans être assurée concrètement de certaines compensations venant d'autres sources.

La réaction de la Société Radio-Canada est somme toute peu surprenante. Elle va un peu de soi pour un organisme à qui l'on veut imposer un changement, sans qu'il ait à en choisir les modalités et qui, au surplus, lui apparaît comme une restriction de son importance. La réaction de la Société est donc compréhensible vu l'ampleur des sommes en jeu.

4.3 Profil de la Société Radio-Canada

Le profil suivant a été élaboré à l'aide des répertoires de Statistiques Canada, des publications du C.R.T.C. et des rapports annuels de la Société Radio-Canada. Malheureusement, nous n'avons pu obtenir ni de la Société, ni par l'entremise d'autres sources de plus amples renseignements, qui nous auraient permis de présenter une meilleure ventilation des secteurs de la radio et de la télévision, des recettes et des frais de production de même que des coûts actuels des liaisons par voie terrestre ou par satellite.

Le tableau 4.3-A présente une estimation des recettes et des crédits votés par le Parlement pour les années de 1978 à 1981. Au cours des quatre (4) dernières années, les recettes publicitaires nettes autogénérées ont couvert en moyenne moins de 24% de la totalité des coûts d'exploitation, de programmation et de distribution de la télévision. De plus, seulement 78% de ces recettes ont pu être affectées à l'extinction des coûts en 1981 puisque pendant cette même période près de 22%, en moyenne, des recettes brutes ont été réparties entre les stations affiliées et les agences de publicité traitant avec la Société.

Les recettes publicitaires nettes de la Société ont connu une augmentation de 45% au cours de la période de 1978 à 1981, comparativement à un accroissement de 32% des crédits accordés par le Parlement. Le tableau 4.3-B, où figurent les dépenses de la Société pour la programmation, la distribution et la gestion d'exploitation au cours de la même période, montre que ces frais se sont accrus au même rythme que les crédits accordés par le Parlement et passaient de \$369,8 millions en 1978 à \$486,9 millions en 1981. La part des dépenses totales de programmation, d'exploitation et de distribution engagées pour le secteur de la télévision, qui serait éventuellement remplacée par les dépenses reliées notamment au service DDS, est demeurée stable à 12,7%, n'augmentant que très légèrement, passant de \$45,8 millions en 1978 à \$61,4 millions en 1981, selon les estimations.

Le tableau 4.3-C ventile les biens immobiliers et d'équipement de la Société, pour la radio et la télévision. Au cours des années 1978 à 1981, Radio-Canada a investi plus de \$100 millions, dont 90% pour du matériel technique. Une large part de cette somme a probablement été consacrée à l'achat de nouvelles installations de transmission du signal ou au remplacement d'installations vétustes dont le service DDS pourrait prendre la relève. En 1981, l'amortissement s'élevait à près de \$30 millions

et, au cours des trois (3) dernières années, il représentait en moyenne plus de \$17 millions annuellement. Il ne s'agit pas évidemment de sommes payées à même l'encaisse. Cependant, la réduction partielle de ce poste par la "réforme" et la fermeture d'un grand nombre de réémetteurs et de petites stations pourrait améliorer le bilan de la Société.

TABLEAU 4.3-A

VENTES DE TEMPS D'ANTENNE DES DEUX RESEaux DE RADIO-CANADA

VENTILEES PAR CATEGORIES DE PUBLICITE

(en millions de dollars)

<u>Catégories</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
Vente de temps d'antenne local:				
Par les stations locales	9.7	10.1	10.5	11.6
Par le siège social	24.5	29.5	33.2	30.8
Ventes nationales	27.0	33.4	39.5	43.7
Ventes de temps-réseau	12.2	13.5	17.0	16.0
Autres recettes	<u>1.0</u>	<u>2.7</u>	<u>3.2</u>	<u>6.8</u>
Recettes nettes totales (déduction faite des commissions versées aux agences et des paiements aux stations)	75.0	89.2	103.4	108.9
Commission des agences	11.9	15.6	17.7	18.7
Paiements aux stations privées	<u>9.3</u>	<u>9.5</u>	<u>10.9</u>	<u>11.7</u>
	95.8	114.3	132.0	139.3
Estimation des crédits accordés par le Parlement pour la télévision seulement (1)	<u>302.1</u>	<u>352.0</u>	<u>351.3</u>	<u>398.5</u>
Recettes brutes totales provenant de l'exploitation des réseaux de télévision	<u>397.9</u>	<u>467.3</u>	<u>483.5</u>	<u>537.8</u>

(1) Evaluation de la répartition: 75% pour la télévision - 25% pour la radio.
Sources: Statistiques Canada 56 204.
Rapports annuels de la Société Radio-Canada.
C.R.T.C.

TABLEAU 4.3-B
COUT DE LA PRODUCTION ET DE LA DISTRIBUTION
DES RESEAUX DE TELEVISION DE RADIO-CANADA
(en millions de dollars)

	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
<u>Coût des programmes</u>				
Réseau anglais global	104.6	121.8	120.2	134.2
Chaînes anglaises régionales	65.9	79.8	80.5	93.6
Réseau français global	86.7	102.9	104.3	113.9
Chaînes françaises régionales	<u>18.1</u>	<u>20.4</u>	<u>23.0</u>	<u>27.4</u>
Total partiel (programmes)	275.3	324.9	328.0	369.1
<u>Coût de la distribution</u>				
Distribution - réseau	27.6(1)	32.6(1)	33.0	36.8
Distribution - stations	18.2(1)	20.4(1)	22.4	24.6
Paiements aux stations privées	-	-	-	-
Total partiel (distribution)	45.8	53.0	55.4	61.4
<u>Gestion de l'exploitation</u>	39.4(1)	45.6(1)	47.9	54.7
Coût total de la production, de la distribution et de l'exploitation	<u>360.5</u>	<u>423.5</u>	<u>431.3</u>	<u>485.2</u>

(1) Estimation basée sur la répartition des coûts en 1980 entre la radio et la télévision.

Source: Rapports annuels de la Société Radio-Canada

TABLEAU 4.3-C
BIENS IMMOBILIERS ET BIENS D'EQUIPEMENT
DE LA SOCIETE RADIO-CANADA - TELEVISION ET RADIO
(en millions de dollars)

Année	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>
<u>Types de biens</u>				
Terrains	16.5	36.5	37.0	37.3
Bâtiments	146.3	157.6	162.8	173.3
Matériel technique	275.6	325.3	357.8	385.2
Mobilier et accessoires	14.6	16.3	17.3	19.3
Parc véhicules	4.7	6.0	7.2	7.5
Améliorations locatives	-	-	0.7	0.7
Biens en location-acquisition	-	-	-	1.5
Valeur comptable brute	457.8	541.8	582.8	624.9
Amortissement accumulé	<u>195.4</u>	<u>216.8</u>	<u>233.8</u>	<u>262.6</u>
Valeur comptable nette	<u>262.4</u>	<u>325.0</u>	<u>349.0</u>	<u>362.3</u>

Source: Rapports annuels de la Société Radio-Canada.

4.4 Impact du scénario sur Radio-Canada

L'impact du scénario proposé dans ce rapport ne serait pas aussi grave pour Radio-Canada qu'on ne pourrait le croire de prime abord. Le scénario prévoit la disparition d'une grande proportion des recettes publicitaires de la Société. Toutefois, même au prix de confier tout ou partie de son exploitation au service DDS, les frais énormes des liaisons terrestres et de l'exploitation des stations devraient être comprimés. La restructuration de l'exploitation de Radio-Canada, de même que la fermeture d'un nombre important de ses stations de base, auraient pour conséquence de réduire considérablement les frais d'exploitation et de distribution.

Le tableau 4.4 se fonde sur les renseignements tirés de rapports présentés par le C.R.T.C. et par Radio-Canada pour illustrer l'impact possible du scénario proposé sur la Société Radio-Canada.

Le tableau 4.4 implique que la fermeture de stations aurait pour effet de réduire d'environ 33% les frais d'exploitation et de distribution. L'amortissement, croit-on, serait suffisamment allégé pour défrayer l'augmentation des coûts qu'entraînerait l'utilisation du service DDS intégré au satellite ANIK C.

Dans l'exemple donné au tableau 4.4, seul le temps d'antenne local a été omis des services de Radio-Canada. Cette suppression au chapitre du contenu publicitaire ne représente à notre avis qu'une légère réduction des activités d'ensemble de la Société. Elle profiterait commercialement surtout aux plus importantes stations affiliées aux réseaux TVA et CTV dont les marchés se trouvent dans les grands centres urbains. Toutes les stations privées indépendantes en tireraient également profit puisqu'elles s'intéressent exclusivement aux marchés dont la Société doit se retirer d'après le scénario proposé.

TABLEAU 4.4
IMPACT FINANCIER DU SERVICE DDS PROPOSE
SUR LA SOCIETE RADIO-CANADA (1980)
(en millions de dollars)

<u>Objet</u>	<u>R.-C.</u> <u>avant</u> <u>la DDS</u>	<u>R.-C. à</u> <u>l'époque</u> <u>de la DDS</u>
Recettes des ventes de temps d'antenne:		
Ventes locales	43.7	-
Ventes nationales	39.5	39.5
Versement aux réseaux	17.0	17.0
Autres	3.2	3.2
	<hr/> 103.4	<hr/> 59.7
Frais de distribution:		
Distribution - réseau	(43.7)	(29.0)
Distribution - station	(37.1)	(25.0)
	<hr/> (80.8)	<hr/> (54.0)
Gestion et services d'exploitation (programmation et distribution)	(61.7)	(41.0)
Accroissement du coût du service DDS	-	(9.1)
Amortissement	(17.0)	(8.0)
Gain net (perte) des revenus du service DDS de Radio-Canada eu égard aux dépenses	-	3.7

Les calculs présentés sont pour le moins provisoires et très simplifiés. Ils donnent néanmoins un aperçu très net des conditions que l'on peut imposer à la Société sans l'obliger à réduire ses frais de production ou à demander au Parlement une augmentation de ses crédits. L'exemple démontre bien d'après les hypothèses avancées ci-dessus que la Société Radio-Canada aurait pu améliorer sa situation financière de \$3,7 millions si, dès 1980, elle avait effectivement mis en application ce modèle restreint mis de l'avant par le scénario proposé.

CHAPITRE 5

IMPACT DU SCENARIO PROPOSE

D'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

SUR LES RESEAUX DE TELEVISION EDUCATIVE

5. IMPACT DU SCENARIO PROPOSE POUR L'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS SUR LES RESEAUX DE TELEVISION EDUCATIVE

Nous analyserons dans le présent chapitre, l'impact probable du scénario proposé et de l'avènement prochain de satellites ANIK C et D à grande capacité de relais sur les réseaux de télévision éducative: Knowledge Networks en Colombie-Britannique, Access en Alberta, TV Ontario et Radio-Québec. Nous mentionnerons également d'autres utilisateurs possibles de la nouvelle capacité d'accueil des satellites, comme Sask Media.

5.1 Le rôle de la télévision éducative

Ce rôle diffère d'une province à l'autre: de la station de télévision publique multiservices qu'on trouve au Québec et en Ontario à celle qui est axée strictement sur les activités éducatives comme dans l'Ouest du pays. Knowledge Networks n'est présentement qu'un canal de diffusion par télédistribution des programmes des universités et des autres établissements d'enseignement de la province.

Dans le scénario proposé pour l'établissement d'un système DDS, le service de télévision éducative compléterait ceux qu'offriraient les réseaux français et anglais de Radio-Canada, avec un transpondeur pour les programmes de langues française et anglaise dans l'Est et deux (2) transpondeurs anglais en quart de faisceau pour l'Ouest.

Le rôle des réseaux de télévision éducative à l'ère du système DDS ne serait pas différent de ce qu'il est essentiellement à l'heure actuelle. Le service DDS leur permettrait cependant de remplir leur mandat à meilleur coût.

5.2 La réaction des réseaux de télévision éducative

La réaction des réseaux varie en fonction inverse de leurs dépenses courantes en équipement à micro-ondes terrestre. Les réseaux Access et Radio-Québec ont recours à des systèmes terrestres à micro-ondes très développés: Radio-Québec les loue à long terme à des exploitants privés et Access doit utiliser les installations de Alberta Tel.

Knowledge Networks et TV Ontario ont un réseau étendu de stations terriennes, de centres de télédistribution et de réémetteurs d'antenne alimentés par satellite. Les deux (2) réseaux considéreraient l'attribution d'un espace-transpondeur dans un système DDS comme un moyen rentable d'atteindre les ménages isolés actuellement privés de service sous le régime de la télévision à signaux relayés. Le réseau Sask Media serait un organisme idéal pour fournir des services de télévision éducative dans les Prairies.

Pour Access TV, l'implantation d'un service DDS apparaît souhaitable même si l'entreprise possède déjà des liaisons terrestres à micro-ondes. Présentement, Access TV alimente les stations privées indépendantes par le biais des liaisons terrestres auxquelles il achète du temps d'antenne, en concurrence avec d'autres utilisateurs. C'est ainsi qu'il dépense à l'heure actuelle \$800,000 par année pour l'achat de temps d'antenne aux stations locales.

Quant à Radio-Québec, elle verrait d'un bon oeil l'établissement d'un service DDS puisque celui-ci lui permettrait d'atteindre d'autres régions du pays sous réserve d'une éventuelle entente intergouvernementale. En ce qui a trait à ses activités au Québec cependant, le point de vue est partagé. D'une part, en effet, un système DDS rendrait possible la réalisation immédiate

et complète d'une partie du mandat de Radio-Québec qui est d'offrir un service de télévision publique à tous les Québécois. Ce faisant, le service DDS irait toutefois à l'encontre d'un autre objectif: favoriser l'établissement d'un lien le plus étroit possible entre le réseau et les régions des services. Ce lien est présentement assuré par la production et la mise en ondes d'un certain nombre quotidien d'heures de programmes provenant de chaque station locale.

L'intégration de programmes locaux au service provincial de diffusion par satellite engendre des difficultés considérables: soit qu'on diffuse les programmes locaux à l'échelle de la province en déplaçant la programmation de meilleure qualité achetée ailleurs ou produite dans les grands centres, soit qu'on cesse la production sur le plan local. Il se pourrait que le problème se règle à court terme aux dépens des contribuables, puisque Radio-Québec superposera les installations du service DDS à son réseau terrestre local à micro-ondes, avec l'augmentation nécessaire des coûts qui en résultera. A long terme, les restrictions budgétaires vont imposer une rationalisation des activités du réseau en fonction du service DDS.

Radio-Québec a aussi discuté de la question des droits de diffusion. L'augmentation du bassin d'auditoire que provoquerait l'utilisation du système DDS pour les programmes réalisés localement entraînerait un accroissement des paiements aux participants, donc des coûts de production. L'impact serait particulièrement marqué pour la production de télévision locale, là où les paiements aux artistes dépendaient auparavant de l'importance de l'auditoire sur place. La diffusion de tels programmes par satellite à la grandeur d'une province ou de tout l'Est du Canada aurait pour effet d'élargir considérablement les auditoires et par conséquent de faire grimper les droits de diffusion, ce qui rendrait cette programmation prohibitive.

5.3 Profil de la télévision éducative

L'aspect le plus important à souligner en ce qui a trait à l'établissement d'un profil des réseaux de télévision éducative au Canada, c'est la difficulté de faire des comparaisons entre les quatre (4) réseaux dont on a donné un aperçu précédemment ou de les réunir pour dresser un portrait global du secteur. Le tableau 5.3 présente une ventilation sommaire des données disponibles sur Access TV, Knowledge Networks, Radio-Québec et TV Ontario. Les chiffres concernant Access TV comprennent le service de radio FM et le coût du temps d'antenne des stations privées (\$800,000 en 1981). Les dépenses de Knowledge Networks (\$2,6 millions) englobent les dépenses d'immobilisations. En fait, cela représente seulement le coût des installations de liaison sol-satellite et la coordination de la programmation faite par divers établissements de Colombie-Britannique qui veulent utiliser le canal réglementaire de Knowledge Networks pour tous les systèmes de télédistribution à travers la province. Le coût de la production des programmes, encore pris en charge par le gouvernement, n'apparaît pas clairement dans le budget de chaque établissement. Les chiffres qui se rapportent à Radio-Québec et à TV Ontario pourraient se comparer si ce n'était du manque de détails relatifs à Ontario et ETV Network. Les dépenses des deux (2) réseaux ont augmenté rapidement au cours des dernières années et chacun d'eux tente de couvrir complètement son territoire provincial et de perfectionner sa programmation.

TABLEAU 5.3
REVENUS ET DEPENSES DE LA TELEVISION EDUCATIVE

1979

(en millions de dollars)

	<u>Access</u>	<u>Knowledge</u>	<u>R.Q.</u>	<u>TVO</u>	<u>Total</u>
Dépenses:					
Main-d'oeuvre			10.0		
Transport et communications			1.2		
Services professionnels			2.1		
Amortissement (droits de diffusion)			1.1		
Loyer			1.5		
Achats de programmes			0.1		
Autres dépenses		SSSSS	<u>Ss.0</u>		
	<u>11.0(1)</u>	<u>2.6(2)</u>	<u>17.0</u>	<u>23.2</u>	<u>53.8</u>
Revenus:					
Ventes et services	0.2(1)	-	0.3	1.2	1.7
Intérêt	<u>0.2(1)</u>	<u>-</u>	<u>0.6</u>	<u>-</u>	<u>0.8</u>
Total des revenus	<u>0.4</u>	<u>-</u>	<u>0.9</u>	<u>1.2</u>	<u>2.5</u>
Subvention du gouvernement	<u>10.6(1)</u>	<u>2.6</u>	<u>22.4</u>	<u>22.0</u>	<u>57.6</u>
Excédent de la subvention	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>6.3</u>	<u>-</u>	

Source: rapports annuels.

(1) Approximatif.

(2) Dépenses en immobilisations comprises.

5.4 Impact du scénario proposé d'implantation d'un système DDS sur les réseaux de télévision éducative

D'après cette analyse, l'impact du scénario proposé se ferait surtout sentir pour Radio-Québec, qui a choisi de recourir à un système de distribution terrestre qu'elle entend continuer à développer. Les autres réseaux de télévision éducative utilisent déjà la diffusion par satellite ou prévoient en faire usage dans leur planification à long terme.

L'établissement d'un système DDS aurait comme conséquence d'accroître le coût en valeur absolue du service de télévision éducative, que les gouvernements provinciaux financent présentement pour leurs populations respectives. Le système DDS, cependant, permettra d'élargir considérablement l'accessibilité des services offerts dans ce domaine. Il accélérera probablement le développement de ce secteur au fur et à mesure que chaque réseau cherchera à atteindre le niveau de développement de TVO et Radio-Québec.

CHAPITRE 6

IMPACT DU SCENARIO PROPOSE D'IMPLANTATION D'UN

SYSTEME DDS SUR L'INDUSTRIE PRIVEE DE LA

TELEVISION AU CANADA

6. IMPACT DU SCENARIO PROPOSE D'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS SUR L'INDUSTRIE PRIVEE DE LA TELEVISION AU CANADA

Il sera question dans ce chapitre d'une analyse portant sur deux (2) éléments fondamentaux: la réaction de l'industrie au scénario exposé dans le chapitre 2 et l'impact probable de ce scénario sur les réseaux et les stations pris individuellement. Afin de faciliter l'analyse, les auteurs du rapport ont élaboré un profil du secteur à l'aide de documents publiés par Statistiques Canada et d'informations fournies par les stations privées à l'occasion d'études antérieures.

6.1 Le rôle des organismes de télévision privée dans le scénario proposé

Le rôle de la télévision privée dans le scénario d'implantation d'un système DDS provisoire et spécialisé est à deux (2) volets: participer au service de diffusion par satellite dans la limite du nombre de canaux qui lui seront offerts et concurrencer les diffuseurs d'antenne et les télédistributeurs tout en continuant d'assurer les services présentement disponibles. Outre l'hypothèse qu'une certaine partie de l'industrie privée participerait au système DDS, aucune autre supposition n'a été faite touchant les modifications éventuelles du secteur privé. Cependant, les hypothèses qui ont été faites sur le rôle et la restructuration des réseaux français et anglais de Radio-Canada pourraient avoir des répercussions importantes sur la réponse de la télévision privée au scénario proposé.

Il n'en reste pas moins que l'industrie privée de la télévision aura un grand rôle à jouer tant dans le service DDS que dans le secteur d'antenne. La réussite sur les deux plans dépendra largement du coût de la transmission par satellite, de la réglementation qui régira l'exploitation et des revenus qu'il sera possible de tirer de la diffusion par satellite.

Le rôle des stations privées dans un service DDS serait fonction de leur esprit d'initiative puisque ce serait le marché qui déterminerait à qui reviendraient les canaux réservés aux diffuseurs commerciaux privés. Cette optique ouvre la porte à la fois à la création de superstations canadiennes et à l'expansion du secteur réseau privé selon le concept coopératif actuel.

Dans le marché de la diffusion d'antenne, les stations privées pourraient être les seuls partenaires commerciaux. C'est la concurrence entre les stations locales et le service DDS qui assurerait au public la variété de programmation qu'il exige. Dans ce contexte, il est clair que seuls les plus forts survivront.

6.2 L'attitude des organismes de télévision privée face au scénario proposé

Pour traiter de l'attitude des entreprises de télévision privée à l'égard du scénario proposé, nous considérerons ce secteur comme un tout. Les points de vue exprimés dans les interviews par les représentants des réseaux concurrents étaient suffisamment semblables, en effet, pour justifier cette démarche.

L'analyse des discussions engagées avec ce groupe se divisera en quatre (4) parties: des considérations générales portant sur l'implantation d'un système DDS, des données d'ordre technique concernant l'aménagement du système, des commentaires critiques sur l'ensemble des services à offrir selon le scénario et des suggestions sur diverses modalités de gestion du système.

6.2.1 Considérations générales sur le système DDS

La position des entreprises de télévision privée, en général, est fonction des facteurs suivants:

- La percée éventuelle du système DDS américain sur le marché canadien;
- Les gains ou pertes nets qu'entraînera pour les participants au service DDS la conversion à la transmission par satellite;
- La fragmentation probable du marché et ses conséquences sur les stations desservant des communautés de moindre importance.

L'industrie de la télévision privée s'inquiète de la concurrence éventuelle du système DDS américain sur le marché canadien et prévoit une percée importante de la concurrence étrangère. Cette inquiétude se fonde sur les points suivants:

- La planification à long terme du service DDS canadien spécialisé pourrait permettre aux Américains de pénétrer le marché puisque leur système sera opérationnel un peu avant celui du Canada;
- La grande taille des antennes requises pour le système DDS provisoire sur ANIK C (1,2 mètre) risque de rebuter les consommateurs canadiens; le système américain exige des antennes plus petites et probablement plus économiques à l'instar du service spécialisé canadien dans cinq ans; l'industrie craint que le coût supplé-

mentaire des grandes antennes et les coûts éventuels de conversion ne réduisent sa part du marché potentiel.

En contrepois, l'industrie propose que la portée des transpondeurs du satellite soit orientée légèrement en direction sud, afin d'assurer une réception de grande qualité pour la télévision canadienne dans les Etats du nord. Elle espère ainsi récupérer dans ces Etats les revenus qu'elle pourrait perdre advenant l'entrée des services américains sur le marché canadien. Le public américain pourrait cependant capter les signaux en provenance du Canada malgré l'orientation en direction nord au moyen d'une antenne plus grande. Tout compte fait, la suggestion de l'industrie ne serait pas acceptable puisque l'un des objectifs du système est d'étendre les services aux communautés canadiennes qui en sont actuellement privées, surtout dans le nord.

Les craintes de l'industrie ne semblent pas pour le moment avoir de grandes conséquences sur l'impact du service DDS canadien. Des systèmes de télévision par satellite sont déjà en service aux Etats-Unis sans avoir réussi une percée notable sur le marché canadien. D'ailleurs cette percée deviendra de plus en plus difficile au fur et à mesure que les services actuels en signaux non brouillés se transformeront en services à signaux brouillés afin de préserver l'intégrité de leurs sources de revenus. Il est possible de se procurer des décodeurs ou débrouilleurs sur le marché mais ils augmentent le coût de l'abonnement des Canadiens au service américain, ce qui diminue d'autant les écarts de coûts par rapport au service provisoire canadien.

Les perspectives de planification pour la mise en service du système DDS canadien spécialisé posent cependant un problème plus délicat. Le service DDS complet comportant vingt (20) canaux par faisceau ne sera probablement pas en fonction avant la fin de la décennie environ. Entre-temps, il est à prévoir que le service DDS provisoire à six (6) ou huit (8) canaux démarrerait au début de 1983 et que la capacité d'accueil des transpondeurs d'autres satellites canadiens pourrait être augmentée peu de temps après. Un grand nombre de canaux de télévision par satellite serait donc offert au Canada bien avant que les services DDS américains ne soient en pleine exploitation.

Le coût que représenterait pour l'abonné le passage en cinq (5) ans du système provisoire au système spécialisé n'est pas aussi considérable que prévu. En fait, Télé-sat, dans son rapport sur l'utilisation des satellites ANIK C dans un système DDS, établit le coût de l'antenne parabolique à remplacer à moins de \$100 (raccords non compris).

Il serait possible de réduire considérablement les inquiétudes de l'industrie à l'égard de ce projet en mettant l'accent sur une utilisation simultanée de tous les satellites de la série ANIK C et même de la série ANIK D. Cela permettrait à l'industrie de voir d'une façon plus immédiate les diverses options qui s'ouvrent à elle et de se rendre compte de la grande capacité d'accueil offerte par des satellites dans un avenir rapproché.

Les avantages de la transmission par satellite sur le plan financier par rapport à la transmission terrestre

sont très importants pour la télévision privée mais nous ne viderons pas définitivement cette question dans le présent rapport. Les vues de l'industrie sont partagées à cet égard. La plupart des représentants ont catégoriquement affirmé qu'ils pourraient desservir tous les grands centres urbains soit la majorité de leur public à meilleur compte par l'entremise d'installations terrestres que par satellite. D'autre part, l'utilisation de satellites est beaucoup plus économique pour une couverture complète du territoire canadien.

Dans le cadre d'un service national, toutefois, le secteur de la télévision privée participerait au système DDS si l'accroissement des revenus engendré par la conquête de nouveaux marchés non accessibles au moyen de télécommunications terrestres dépassait les coûts de participation. L'argument des coûts comparatifs deviendrait alors inapproprié puisque l'industrie n'a pas le choix de l'un ou l'autre. Cette question sera examinée en détail plus loin.

Les marchés canadiens les plus importants sont déjà très fragmentés. A Toronto, Montréal ou Vancouver, ou dans n'importe quelle autre grande ville canadienne, la pénétration massive de la télédistribution a causé ce morcellement. A l'heure actuelle, ces marchés se répartissent entre les services locaux du réseau, ceux des services communautaires et ceux des réseaux américains 3 + 1 (ABC, CBS, NBC et PBS). En fait, par le jeu de la duplication des services en provenance des villes voisines, chacun d'eux est offert plusieurs fois, ce qui fait un ensemble de plus de trente (30) stations.

Le système DDS pourrait introduire un nouvel élément sur ces marchés: la station commerciale privée provenant d'une autre partie du Canada. Dans les grands centres urbains, cette perspective n'a pas été mal accueillie. Une station supplémentaire ne semblait pas représenter une augmentation sensible de la concurrence pour le dollar de publicité disponible. Cette réaction a été courante chez les représentants de stations bien établies dans leur marché. Cependant, chacun d'eux avait tendance à penser qu'il n'en était pas de même pour certains marchés qu'ils désireraient peut être pénétrer: d'autres grandes agglomérations urbaines. Pour ce qui est des nouveaux marchés auxquels leur donnerait accès un système DDS, ces représentants pensaient qu'ils pourraient y offrir une concurrence sérieuse.

Tous, cependant, ont avoué leur besoin d'une certaine protection contre l'établissement de superstations. Ils ont souvent affirmé qu'il ne faudrait laisser aucune station monopoliser tous les canaux de télévision commerciale disponibles en DDS pour une région donnée du pays. Les petits centres urbains présentent un cas différent. Le service DDS a toujours été considéré comme une menace pour les stations privées d'une petite ville où bien souvent deux (2) stations seulement se partagent le marché: une station affiliée de Radio-Canada et une autre à CTV ou TVA. Si une station d'une grande ville venait s'introduire dans ce marché, elle serait bien accueillie du public sans doute mais sûrement pas des stations locales, surtout là où deux (2) affiliées à CTV ou TVA se font la lutte. Il faudrait revoir la ligne de conduite du C.R.T.C à l'égard des monopoles de médias locaux en tenant compte des répercussions de cette nouvelle technologie.

A cette situation difficile, deux (2) solutions ont été proposées: permettre aux stations locales de se fusionner entre elles ou avec des télédistributeurs ou des stations radiophoniques afin qu'elles absorbent mieux le choc; ou faire des stations locales des relais d'antenne pour le système DDS, en retour d'un droit de service. Ces deux (2) solutions semblent raisonnablement applicables et il serait possible de les combiner en vue de former un conglomerat de médias locaux mieux placés sur le plan financier et capable de fournir, en concurrence avec un système DDS, à la population locale, un meilleur service que celui qui existe à l'heure actuelle. Le relais d'antenne d'un service DDS serait cependant limité par le spectre de fréquences disponible localement. Cette voie reste possible si les stations en question utilisent leurs bandes de fréquences à cet effet.

L'impact probable de la fragmentation du marché sur les petites stations et les petites communautés sera étudié dans une prochaine section.

6.2.2 Remarques sur la structure matérielle

Le secteur privé de l'industrie de la télévision a exprimé peu de réserves sur la structure matérielle envisagée par le projet de scénario pour l'implantation d'un système DDS provisoire ou spécialisé, sauf pour le problème général de la taille des antennes, dont il a déjà été question précédemment.

6.2.3 Remarques sur la programmation

La principale inquiétude des représentants de l'industrie

privée de la télévision porte sur l'espace-transpondeur réduit accordé aux services de télévision commerciaux dans le scénario proposé pour l'implantation d'un système DDS provisoire. Les représentants estiment qu'un seul transpondeur pour la télévision de langue anglaise dans chaque faisceau ne saurait suffire et que cette situation conduit inévitablement à l'hégémonie d'une seule station. Selon certaines suggestions, il faudrait diminuer l'espace-transpondeur attribué à la télévision publique (les deux réseaux de Radio-Canada et la télévision éducative) et laisser la télévision payante trouver d'autres moyens de transmission pour atteindre son marché. Ce dernier point de vue s'applique évidemment à toute future superstation désirant diffuser par le biais de la télé-distribution dans les villes éloignées.

Etant donné les mandats différents de la télévision publique et privée - d'une part atteindre 100% de l'auditoire et de l'autre faire des profits - il est pour le moins difficile d'accepter les arguments des diffuseurs privés.

Si l'industrie était convaincue que le système DDS lui apporterait tant d'avantages qu'elle aurait besoin de plus d'espace-transpondeur que prévu, elle manifesterait, en général, plus d'enthousiasme à participer au projet et même emploierait ses ressources à en accélérer l'implantation.

Tout engorgement de la capacité d'accueil de canaux réservés à la télévision privée serait réglé par la mise en service du système DDS spécialisé avec ses quatorze (14) canaux qui pourraient être offerts au secteur privé d'ici 1987-1988.

La question des droits de programmation et de diffusion, ainsi que des cachets aux artistes, a soulevé énormément d'appréhension. Comme le service DDS bouleverserait les frontières des territoires des réseaux existants sur lesquelles reposent les cessions de droit, il faudrait conclure de nouvelles ententes. De plus, l'utilisation du système DDS pour la retransmission des événements sportifs importants au lieu d'en vendre les droits de diffusion aux stations ou aux réseaux individuels pourrait priver ces entreprises de revenus importants provenant du marché d'antenne. Le marché élargi dont bénéficierait de tels programmes aurait vraisemblablement pour effet de faire monter les tarifs de publicité que le service DDS pourrait exiger. Les gains seraient cependant équilibrés partiellement par les paiements plus élevés qui reviendraient aux artistes de la télévision en vertu de l'augmentation des auditoires.

6.2.4 Remarque sur la gestion du système

Règle générale, l'industrie a exprimé le souhait que:

- Télésat ne soit pas autorisée à monopoliser les services de liaison sol-satellite;
- L'industrie puisse avoir le choix de participer à l'avoir de l'organisme dirigeant l'exploitation des satellites;
- La possibilité d'inclure des satellites appartenant à l'industrie privée dans la planification future du service DDS ne soit pas écartée.

Ces préoccupations ont été touchées en partie dans le scénario proposé, en particulier les deux (2) premiers points; cependant, l'industrie elle-même n'a pas indiqué clairement si elle investirait dans le développement d'une telle entreprise ou si elle opterait plutôt pour un service DDS privé si un tel service devait être autorisé.

6.3 et 6.4 Le profil de l'industrie privée de la télévision et son impact ne font pas partie du présent rapport en raison du caractère confidentiel des données

CHAPITRE 7

IMPACT DU SCENARIO DE DDS PROPOSE
SUR L'INDUSTRIE DE LA TELEDISTRIBUTION

7. IMPACT DU SCENARIO DE DDS PROPOSE SUR L'INDUSTRIE DE LA TELEDISTRIBU- TION

L'industrie de la télédistribution sera, sans le vouloir, le plus important élément du système DDS proposé. En dépit de l'intention des planificateurs que le service DDS soit principalement orienté vers la part la moins bien desservie du marché canadien de la télévision, la plus grande partie du public de la DDS se recrutera tout probablement dans les grands centres urbains chez les abonnés à la télédistribution.

7.1 Rôle de l'industrie de la télédistribution dans le scénario proposé

L'industrie de la télédistribution jouera un rôle de premier plan tant dans le scénario du système DDS provisoire que dans celui du système DDS spécialisé. Le tableau 7.1 illustre l'importance de la télédistribution pour la majorité des téléspectateurs canadiens dans les agglomérations urbaines les plus importantes, où seules les villes de Québec et de Montréal tirent de l'arrière avec respectivement 53% et 42% des ménages seulement abonnés à la télédistribution.

TABLEAU 7.1
PENETRATION DES PRINCIPAUX MARCHES CANADIENS PAR LA
TELEDISTRIBUTION, LE CONVERTISSEUR, LA TELECOULEUR ET LA
POSSESSION DE PLUSIEURS TELERECEPTEURS

AUTOMNE 1980

	<u>Télédis-</u> <u>tribution</u>	<u>Conver-</u> <u>tisseurs</u>	<u>Télé-</u> <u>couleurs</u>	<u>Plus d'un</u> <u>téléviseur</u>
1. Halifax	71%	11%	88%	54%
2. Saint-Jean/ Moncton	74%	12%	92%	57%
3. Québec	53%	24%	89%	64%
4. Montréal	42%	23%	86%	64%
5. Ottawa	71%	39%	87%	61%
6. Toronto	73%	50%	87%	58%
7. Hamilton	64%	37%	88%	54%
8. London	81%	49%	86%	48%
9. Winnipeg	80%	11%	92%	60%
10. Calgary	75%	14%	94%	54%
11. Edmonton	69%	14%	93%	55%
12. Vancouver	88%	12%	87%	42%

A Vancouver, Winnipeg et London, plus de 80% des ménages sont abonnés à la télédistribution; ce pourcentage atteint même 88% à Vancouver. Pour les convertisseurs et les télécouleurs, au Québec, le taux de pénétration du marché est de l'ordre de 23% et de 86% des ménages respectivement.

Les entreprises de radiotélévision, dans leur réponse au projet de service DDS, ne peuvent ignorer que la télédistribution constitue un marché facile pour tout nouveau service de télévision (58% de l'ensemble des ménages en 1980). Toute entreprise voulant offrir ses services dans ce domaine ne pourra être rentable sans atteindre ce marché. Les bénéfices réalisés grâce à la pénétration du marché de la télédistribution pourraient efficacement financer les services offerts aux agglomérations moins bien desservies de même qu'aux communautés des régions nordiques.

Bien que le service DDS, selon le scénario, puisse être le seul moyen d'offrir aux entreprises de télédistribution l'accès aux réseaux français et anglais de Radio-Canada, à la télévision payante et à la télévision éducative locale, ces entreprises pourraient ne pas être contraintes à diffuser les services ainsi offerts. En réalité, l'entreprise de télédistribution aura à évaluer, sur le strict plan économique et pour son propre compte, s'il lui est possible d'offrir ce service. Pour leurs prises de décision, ces entreprises doivent peser, au premier chef, la possibilité de la concurrence de stations d'antenne qui pourraient être en mesure de capter le même signal et de le retransmettre par voie d'antenne sous une forme ou sous une autre.

7.2 Réaction de l'industrie de la télédistribution

Les propriétaires d'entreprises de télédistribution et les représentants de cette industrie que l'on a consultés ont réagi assez favorablement à l'idée d'accroître le recours au satellite pour la diffusion télévisuelle au Canada. Cependant, l'industrie a déploré que la capacité d'accueil d'un satellite, selon le scénario proposé pour le système DDS, soit limitée à un seul canal de télévision par transpondeur. En effet, les télédistri-
buteurs auraient largement préféré un système dont la conception serait axée sur l'emploi d'une antenne plus grande qui permettrait de doubler la capacité d'accueil du satellite de DDS en logeant deux (2) canaux de télévision par transpondeur.

L'industrie convient qu'un tel système entraînerait une hausse du coût du récepteur satellite-sol pour la transmission de programmes. Toutefois, elle ne croit pas qu'en doublant la taille de l'antenne elle détournerait du système DDS les marchés potentiels des agglomérations rurales ou des ménages isolés. En effet, on peut facilement installer l'antenne parabolique de 1.8

mètre au sol alors que l'antenne de 1,2 mètre peut être installée sur le toit.

L'antenne de 1,8 mètre coûterait à peine \$100 de plus que l'antenne de 1,2 mètre proposée, ce qui risque pourtant de réduire considérablement le marché des ménages individuels. Selon les estimations de Télésat, un système basé sur l'emploi d'une antenne parabolique de 1,8 mètre réduirait d'environ 100,000 abonnés le marché des antennes individuelles. De fait, la position des télédistributeurs tient bien davantage au fait qu'un système basé sur l'antenne de 1,8 mètre serait largement moins intéressant à commercialiser dans les grands centres urbains et créerait aussi une situation beaucoup moins concurrentielle pour la télédistribution.

Les télédistributeurs craignent que le scénario proposé en prévoyant un système DDS provisoire suivi d'un système spécialisé ne fasse que "trop peu et trop tard". D'après eux, des produits américains très concurrentiels seraient disponibles sur le marché bien avant le système proposé et, qui plus est, leurs émissions seraient plus facilement vendables. Afin de permettre aux systèmes canadiens d'être concurrentiels, l'industrie de la télédistribution propose donc l'établissement d'un système plus puissant de façon à ce que les entreprises puissent offrir un plus grand choix d'émissions à leurs abonnés éventuels. En contrepartie le souci des planificateurs demeure le suivant: même le système DDS provisoire moins puissant risque de ne pas être utilisé à pleine capacité. Les propos des télédistributeurs tendent à dissimuler que l'avènement prochain des satellites à relais, hors du système DDS, va entraîner une augmentation considérable de la capacité d'accueil. En vue de rassurer l'industrie de la télédistribution à cet égard, il faut songer à planifier ensemble l'utilisation des satellites ANIK C et ANIK D qui

offrent de l'espace-transpondeur pour les signaux de télévision. Dans ces conditions, il serait peut-être possible d'acheminer par satellite les services de programmes DDS tant américains que canadiens vers les télédistributeurs.

Un dernier aspect inquiète les télédistributeurs: la mise sur pied et l'exploitation d'un système DDS qui limiteraient leur participation aux modalités décrites ci-dessus. L'industrie de la télédistribution souhaiterait voir s'élargir son rôle actuel pour exercer un certain contrôle gestionnel du satellite DDS. Les télédistributeurs seraient même intéressés à posséder leur propre espace-transpondeur afin de se partager leurs programmations et aussi, éventuellement, de créer leur propre réseau.

Cette orientation dépasserait quelque peu le cadre de la réglementation en vigueur. Cependant, en raison de la concurrence croissante dans ce secteur, il semble y avoir peu de raisons à priori qui s'opposeraient à un projet semblable.

7.3 Profil de l'industrie de la télédistribution

Le C.R.T.C. a octroyé une licence d'exploitation à plus de 650 systèmes de télédistribution au Canada. Tous ces télédistributeurs réunis ont desservi plus de 4,4 millions de ménages en 1980 sur les 7,6 millions qui possèdent un téléviseur. A l'heure actuelle cependant, 6,1 millions de ménages seulement peuvent s'abonner à un réseau de télédistribution s'ils le souhaitent.

Le tableau 7.3-A illustre la croissance de l'industrie de la télédistribution en fonction du taux de pénétration du marché pour une période de cinq (5) ans se terminant en 1980. Au cours de cette période, on constate une augmentation de près de 42% du nombre total des abonnements à la télédistribution, le nombre

d'abonnés passant de 3,1 millions à 4,4 millions. Le pourcentage de ménages ayant accès à un système de télédistribution s'est accru de 6% pour atteindre 72% du nombre total des ménages, et de ces ménages, 80% étaient abonnés à un service de télédistribution en 1980 par rapport à 68% au début de la période étudiée.

Le tableau 7.3-B donne l'analyse par région du taux de pénétration du marché par la télédistribution en 1980. On y indique de plus que les concessions existantes ont en pratique saturé le marché puisque le pourcentage de ménages abonnés, par rapport à l'ensemble des ménages situés dans les régions "câblées", dépasse 95% pour l'ensemble du pays. En Ontario et dans la région du Pacifique, notamment, ce pourcentage atteint 97%.

TABLEAU 7.3-A
ABONNES A LA TELEDISTRIBUTION ET MENAGES
1976 - 1980

<u>Catégorie</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Abonnés:					
Directs	2.5	2.8	3.1	3.4	3.7
Indirects	<u>0.6</u>	<u>0.6</u>	<u>0.7</u>	<u>0.7</u>	<u>0.7</u>
	<u>3.1</u>	<u>3.4</u>	<u>3.8</u>	<u>4.1</u>	<u>4.4</u>
Ménages (millions) des régions " câblées "	4.7	5.0	5.5	5.9	6.1
Taux de pénétration du marché des ménages des régions " câblées "	66.0	68.0	69.0	69.0	72.0
Total des ménages au Canada	6.9	7.0	7.3	7.6	7.8
Total des ménages possédant un téléviseur	6.7	6.8	7.1	7.4	7.6
Taux de pénétration de la télé- distribution dans les ménages possédant un téléviseur	45.0	50.0	53.0	55.0	58.0

Source: Statistiques Canada, Catalogue 56205 "Télédistribution".

TABLEAU 7.3-B

STATISTIQUES CHOISIES SUR LA PENETRATION
DES MARCHES REGIONAUX PAR LA TELEDISTRIBUTION

Août 1980

	<u>Région de l'Atlantique</u>	<u>Région du Québec</u>	<u>Région de l'Ontario</u>	<u>Région des Prairies</u>	<u>Région du Pacifique</u>	<u>Canada</u>
MENAGES ABONNES (000)						
Abonnements directs	235	799	1,451	577	578	3,640
Abonnements indirects	17	27	360	92	193	689
Abonnements totaux (A)	252	826	1,811	669	771	4,329
MENAGES (000)						
Ménages desservis (MD)*	339	1,605	2,351	906	854	6,055
Ménages en zone autorisée (MA)	357	1,746	2,420	978	876	6,377
Ménages totaux (MT)	639	2,053	2,932	1,333	912	7,869
TAUX DE PENETRATION						
% des ménages abonnés (A/MT)	39.3%	40.2%	61.7%	50.2%	84.4%	55.1%
% des ménages desservis (MD/MT)	52.9%	78.1%	80.1%	67.9%	93.4%	77.4%
Taux de pénétration du marché (A/MD)	74.3%	51.5%	77.1%	73.9%	90.3%	71.5%
Taux de pénétration par les concessions (MD/MA)	95.1%	92.1%	97.1%	92.5%	97.5%	95.1%
NOMBRE DE KILOMETRES DE CABLE	7,262.4	18,392.0	31,134.4	11,283.2	14,921.6	82,993.6

* Ménages desservis: ménages ayant accès à un système de télédistribution auquel, s'ils le souhaitent, ils peuvent s'abonner.
Source: Statistiques sur l'industrie, Division des analyses, Centre de renseignements statistiques, C.R.T.C.

TABLEAU 7.3-C

REVENUS ET FRAIS D'EXPLOITATION DES SYSTEMES CANADIENS DE TELEDISTRIBUTION

1976 - 1980

(en millions de dollars)

Catégorie	Années				
	1976	1977	1978	1979	1980
Revenus:					
Abonnements	181.4	215.0	254.4	292.4	328.5
Installations	11.3	13.1	16.1	18.1	20.3
Autres	6.6	4.9	2.7	3.2	3.3
Total	199.2	233.0	273.2	313.7	352.2
Frais d'exploitation:					
Production	10.2	13.5	16.4	20.4	22.1
Services techniques	45.2	53.8	67.7	81.6	92.8
Frais de ventes et de publicité	9.3	9.7	11.4	12.4	12.0
Administration et frais généraux	43.4	49.8	57.2	68.8	75.5
Total partiel (dépenses des services)	108.1	126.9	152.7	183.3	202.4
Amortissement	39.6	43.3	49.2	56.1	64.2
Intérêts	17.7	19.6	23.2	27.4	34.3
Autres redressements - revenu	2.3	1.9	4.7	2.7	2.2
BENEFICE NET avant impôts	36.0	45.1	52.8	49.6	53.4
Provision pour impôt sur le revenu	17.5	30.6	24.8	24.5	25.8
BENEFICE NET après impôts	18.6	24.5	28.0	25.1	27.6

(1) Les chiffres ont été arrondis, ce qui peut fausser les totaux.
 Source: Statistiques Canada, Catalogue 56205 "Télédistribution".

TABLEAU 7.3-D

SOMMAIRE DES RESULTATS ET DES ETATS FINANCIERS DE L'INDUSTRIE DE LA TELEDISTRICTION EN 1980

REPARTIS PAR ORDRE D'IMPORTANCE DES ENTREPRISES

(en millions de dollars)

Catégorie	Moins de 1,000 abonnés		Plus de 1,000 abonnés		\$2.7 Millions et plus	\$1.2 à \$2.7 Millions	\$0.75 à \$1.2 Million	\$0.498 à \$0.754 Million	\$0.353 à \$0.498 Million	\$0.273 à \$0.353 Million
	112	117	223	324						
<u>Entreprises commerciales:</u>										
<u>Entreprises considérées:</u>										
<u>Revenus d'exploitation</u>										
Abonnements directs	3.2	297.9	165.1	51.8	26.9	17.9	11.8	9.3		
Abonnements indirects	0.1	27.3	19.5	3.8	1.3	0.9	0.6	0.4		
Installations	0.2	20.1	11.8	3.0	1.7	1.1	0.7	0.6		
Enseignement	-	-	-	-	-	-	-	-		
Autres revenus	0.1	3.2	1.4	0.3	0.4	0.3	0.2	0.1		
Total des revenus d'exploitation	3.6	348.6	197.8	58.9	30.4	20.3	13.4	10.4		
<u>Frais d'exploitation</u>										
Production	0.1	22.0	12.5	3.8	2.2	1.5	0.9	0.6		
Services techniques	1.3	91.6	51.0	14.0	8.1	5.4	4.2	3.2		
Frais de ventes et de publicité	0.1	12.0	8.5	1.5	0.7	0.5	0.2	0.2		
Administration	1.0	74.5	38.2	13.1	7.2	5.0	3.6	2.7		
Total des frais d'exploitation	2.4	200.0	110.3	32.4	18.1	12.4	8.9	6.7		
Amortissement	0.6	63.6	37.9	10.0	5.0	3.6	2.4	1.6		
Intérêts	0.3	34.0	18.3	6.0	3.0	2.2	1.4	1.0		
Autres redressements - revenus (dépendances)	-	2.2	1.0	0.1	0.2	0.4	0.2	0.1		
Total des revenus d'exploitation	0.9	95.4	55.2	15.9	7.8	5.4	3.6	2.5		
Total des frais d'exploitation	3.4	295.4	165.5	48.3	25.9	17.8	12.5	9.2		
Bénéfice net (perte nette) avant impôts	0.2	53.1	32.3	10.7	4.4	2.5	0.8	1.2		
Provision pour l'impôt sur le revenu	N/A	25.8	16.4	5.4	1.7	1.0	0.4	0.4		
BENEFICE NET (perte nette) après impôts	N/A	27.3	15.9	5.3	2.7	1.4	0.4	0.8		
Salaires et autres charges sociales compris dans les dépenses	0.7	92.0	44.0	13.7	6.8	5.1	3.7	2.7		
Effectifs moyens	84	5,396	2,876	894	472	330	234	195		
Nombre d'abonnés	46,230	4,293,038	2,533,067	696,397	347,683	234,605	156,308	118,607		
Ménages en zone autorisée	66,659	6,311,666	3,871,089	980,090	464,780	317,645	213,150	167,185		
Taux de pénétration (en %)	69	68	65	71	75	74	73	71		

TABLEAU 7.3-D

SOMMAIRE DES RESULTATS ET DES ETATS FINANCIERS DE L'INDUSTRIE

DE LA TELEDISTRIBUTION EN 1980 REPARTIS PAR ORDRE D'IMPORTANCE DES ENTREPRISES

(en millions de dollars)

Catégorie:	\$0.185 à \$0.273	\$0.139 à \$0.185	\$0.090 à \$0.139	\$0.090
	Million	Million	Million	Million
	32	33	32	32
<u>Revenus d'exploitation</u>				
Abonnements directs	6.5	4.6	3.3	1.0
Abonnements indirects	0.3	0.2	0.1	-
Installation	0.4	0.3	0.2	0.2
Enseignement	-	-	-	-
Autres revenus	0.1	0.2	0.1	-
Total des revenus d'exploitation	7.3	5.3	3.6	1.2
<u>Frais d'exploitation</u>				
Production	0.3	0.2	0.1	-
Services techniques	2.4	1.8	1.1	0.1
Frais de ventes et de publicité	0.2	0.1	-	0.1
Administration	1.8	1.4	1.1	0.3
	4.7	3.5	2.3	0.8
Amortissement	1.3	0.8	0.7	0.2
Intérêts	0.9	0.7	0.4	0.1
Autres redressements-revenus (dépenses)	0.1	0.1	-	-
	2.1	1.4	1.1	0.3
Total des frais d'exploitation	6.8	4.9	3.4	1.1
Bénéfice net (perte nette) avant impôts sur le revenu	0.5	0.3	0.3	0.1
Provision pour l'impôt sur le revenu	0.2	0.1	0.1	0.1
BENEFICE NET (PERTE NETTE) après impôts sur le revenu	0.3	0.2	0.1	-
Salaires et autres charges sociales compris dans les dépenses	2.0	1.4	1.0	0.3
Effectifs moyens	149	118	93	35
Nombre d'abonnés	85,532	57,696	45,553	17,590
Ménages en zone autorisée	124,635	78,825	63,866	30,401
Taux de pénétration (en %)	69	73	71	58

De 1976 à 1980, les revenus annuels par abonné sont passés de \$64 à \$80, augmentation qui se situe bien en-deçà du taux de l'inflation pour cette période. Le tableau 7.3-C montre l'évolution des revenus, des dépenses et des bénéfices de l'industrie de la télédistribution au cours des cinq (5) années.

Pour cette période se terminant en 1980, les dépenses engagées par les télédistributeurs ont augmenté de 87%, soit une hausse de 10% supérieure à celle de leurs revenus. En conséquence, ceux-ci ont vu fléchir leur marge bénéficiaire nette avant impôt, qui était de 15% en 1980, comparativement à 18% en 1976.

Le tableau 7.3-D passe en revue les résultats et les états financiers des télédistributeurs en 1980, répartis selon l'ordre d'importance des entreprises et le nombre des abonnés. La marge bénéficiaire nette avant impôt des petites entreprises de télédistribution n'atteint que 5% tandis qu'elle s'élève à 15% chez les entreprises plus importantes comptant plus de 1,000 abonnés. On remarque un écart semblable en comparant entre eux les groupes d'entreprises classées par revenus. Ainsi, les trente deux (32) plus grandes entreprises, dont le revenu dépassait \$2,7 millions en 1980, voyaient leur marge bénéficiaire s'élever à 16% et leurs bénéfices totaliser plus de 56% de l'ensemble des revenus de l'industrie. Par ailleurs, les trente deux (32) plus petites entreprises, dont le bénéfice se chiffrait à moins de \$90,000 chacune en 1980, n'ont réalisé ensemble qu'un bénéfice net de \$100,000 par rapport à des revenus de \$1,2 million pour l'ensemble du groupe, soit 8%.

7.4 Impact du scénario de DDS sur l'industrie de la télédistribution

L'évaluation de l'impact du scénario proposé sur l'industrie de la télédistribution doit tenir compte des deux (2) facteurs es-

sentiels suivants:

- Le coût direct du matériel;
- La possibilité d'une concurrence plus serrée de la part des autres moyens de diffusion.

7.4.1 Le facteur coût

Le coût direct réel que devra absorber chaque système de télédistribution détenteur d'une licence ne sera pas élevé si le matériel installé suffit à acheminer les signaux supplémentaires. Ce coût dépendra en fait de la taille de l'antenne parabolique que l'entreprise se procurera. Pour les besoins de la cause, supposons que toutes les entreprises achèteront une antenne dont le coût total, y compris l'installation, se chiffrera à \$10,000, soit \$2,500 par année si l'achat est financé à 15% pour une période de dix ans.

L'impact de cette dépense essentielle sera plus ou moins grand selon la taille et la rentabilité du système de télédistribution et selon que l'entreprise pourra augmenter ses prix pour couvrir ses coûts accrus. Aux fins de l'analyse, ne seront pas compris les coûts indirects probables comme l'installation, dans la région visée par la licence, de nouveaux câbles coaxiaux pour augmenter le nombre de canaux disponibles.

Le tableau 7.4.1 donne une indication, à partir des données du tableau 7.3-D, de l'étendue des conséquences possibles et de l'ensemble des revenus que l'industrie devra réaliser pour couvrir les coûts directs.

TABLEAU 7.4.1
IMPACT DE LA DDS SUR LES ENTREPRISES DE
TELEDISTRIBUTION GROUPEES PAR ORDRE D'IMPORTANCE

	<u>Moins de 1,000 abonnés</u>	<u>Plus de 1,000 abonnés</u>	<u>Revenus supplémentaires à \$2.7 Millions</u>	<u>Revenus inférieurs à \$0.09 Million</u>
Revenu net avant	\$ 2,500	2,500	2,500	2,500
Nombre d'abonnés par	46,230	4,293,038	2,533,067	17,590
Nombre de systèmes groupés	117	324	32	32
Revenu moyen d'abonnés par système	395	13,250	79,158	550
Revenu net par	\$ 6.33	0.19	0.03	4.54
Revenu net avant	\$ 0.2 Million	53.1 Millions	32.3 Millions	0.1 Million
Revenu net avant, par abonné	\$ 4.33	12.37	12.75	5.68

L'analyse ci-dessus montre combien les systèmes plus importants, notamment ceux des grands centres urbains, auront moins de difficultés à surmonter lorsqu'ils offriront le service DDS à leurs clients, comparativement aux systèmes de moins grande envergure. Les plus petites entreprises devront générer des revenus supplémentaires supérieurs au bénéfice net avant impôt qu'elles ont réalisés en 1980. Par ailleurs, les grandes entreprises pourront facilement absorber le coût de l'achat et de l'installation de l'antenne à même le bénéfice réalisé, même

s'il en coûte \$50,000, voire \$100,000. Les plus petites entreprises peuvent également ressentir plus durement l'impact des coûts indirects, dont l'étude ne tient pas compte, par exemple, l'investissement nécessaire à l'accroissement de la capacité de retransmission des systèmes. Toutefois, si l'on regarde l'autre côté de la médaille, les abonnés des plus petits systèmes ont davantage à gagner d'un service accru que les abonnés des grands systèmes puisque le service présentement offert est souvent beaucoup plus limité dans les régions à petits systèmes que dans les grands centres urbains. Aussi, même si les coûts indirects étaient multipliés par trois (3) ou quatre (4), les besoins en revenus supplémentaires des petits systèmes n'ajouteraient pas plus de \$2 par abonné ou \$0.25 par canal, à la facture mensuelle.

La provenance des revenus dépend largement des dispositions financières convenues pour assurer la distribution de la télévision payante. Les besoins en revenus supplémentaires, envisagés sommairement ici, se situent bien en-deçà des gains éventuels à retirer de la télévision payante.

7.4.2 Impact de la concurrence

Il est très peu probable que le service DDS ou la retransmission d'antenne du service DDS offert par des stations locales attire la clientèle des systèmes de télédistribution des grands centres urbains. Dans les grandes villes canadiennes, la DDS offerte par d'autres moyens que la télédistribution peut avec succès ralentir la croissance future de l'industrie de la télétribu

tion et avantager la télévision à antenne collective. Dans les petites agglomérations urbaines, où les services de la DDS et du système de télédistribution peuvent offrir à peu près les mêmes émissions ou les mêmes canaux, la retransmission d'antenne, la réception directe de la DDS et les systèmes privés de télédistribution de la DDS peuvent s'avérer de dangereux concurrents aux télédistri-
buteurs en place. Dans le contexte de la petite ville, tout dépendra de l'"économie" de chaque mode de transmission. En employant des antennes moins coûteuses, les groupes communautaires ou les propriétaires d'immeubles pourraient, grâce à leur prix, sérieusement nuire au marché des télédistri-
buteurs. Tous les systèmes de télédistribution comptant moins de 1,000 abonnés et ceux dont les revenus en 1980 étaient inférieurs à \$90,000 seraient en très mauvaise posture puisque leur bénéfice net après impôts serait soit inexistant, soit insuffisant pour absorber le coût de nouveau matériel sans augmentation des prix. Même si les prix n'augmentent pas après la mise en service de la DDS par télédistribution, la situation financière de nombreuses stations serait précaire; en effet, moins de 27% des systèmes détenteurs d'une licence offraient le service de base complet et 19% seulement, le service avec convertisseur. En fait, la grande majorité des télédistri-
buteurs n'ont guère plus à offrir à leur clientèle que ce qu'il sera possible de capter avec le système DDS provisoire. Aussi, près de 19% des systèmes ne transmettent aucun des canaux américains (quoiqu'une récente mise en marché de Cancom permettant la diffusion de canaux américains (3 + 1) peut modifier la situation).

A supposer que la situation financière de 73% des systèmes (410 systèmes) n'offrant pas un service complet n'est

que peu compromise tandis que celle des 19% ne présentant aucun programme américain l'est beaucoup, on peut calculer la perte de revenus pouvant survenir dans les catégories d'entreprises (groupées par revenus) qui seraient touchées. Si l'on suppose une baisse de revenus de 5% chez les entreprises n'offrant pas le convertisseur, donc légèrement menacées, de 10% chez les entreprises moyennement menacées et de 15% chez les entreprises très menacées, il est possible d'évaluer l'impact de la concurrence sur les systèmes déjà installés. Cet impact est illustré au tableau 7.4.2

TABLEAU 7.4.2

IMPACT DE LA DDS SUR LE MARCHE ACTUEL

DES SYSTEMES DE TELEDISTRIBUTION

	<u>8% des systèmes service complet sans convertisseur</u>	<u>54% des systèmes à service partiel avec quelques programmes américains</u>	<u>19% sans programmes américains</u>
Nombre de systèmes	45	303	107
Catégorie probable	Revenus inférieurs à \$ 498,000 par année	Revenus inférieurs à \$ 353,000 par année	Moins de 1,000 abonnés
Revenus des groupes en 1980 (tableau 7.3-D)	\$ 13.4 Million	28.8 Million	3.6 Million
Perte de revenus (estimation)	5%	10%	15%
Perte de revenus lors de l'avènement de la DDS	\$ 0.7 Million	2.9 Million	0.5 Million
Bénéfice avant impôts en 1980 pour chacun des groupes	\$ 0.8 Million	2.4 Million	0.2 Million

Le scénario présenté ci-dessus laisse entrevoir la très grande vulnérabilité de la plupart des systèmes de télé-distribution actuels s'ils subissaient même une légère perte de revenus à la suite de l'accroissement de la concurrence dans leur marché par l'avènement de la DDS. Tous les systèmes n'offrant pas un service complet avec convertisseur semblent susceptibles de perdre une certaine part de leur marché au profit de concurrents possibles dans leur région.

CHAPITRE 8

IMPACT DU SCENARIO DDS PROPOSE SUR LES
INDUSTRIES DE LA PRODUCTION INDEPENDANTE,
DE LA PUBLICITE ET DES TELECOMMUNICATIONS

8. IMPACT DU SCENARIO DDS PROPOSE SUR LES INDUSTRIES DE LA PRODUCTION INDEPENDANTE, DE LA PUBLICITE ET DES TELECOMMUNICATIONS

Nous traiterons ici du rôle de l'industrie de la production indépendante, de l'industrie de la publicité et de l'industrie des télécommunications dans le scénario proposé, et de la réaction qu'il y suscite. Nous présenterons également un aperçu de ces industries et examinerons l'impact que pourrait y produire la DDS.

8.1 L'industrie de la production télévision indépendante

Le rôle de cette industrie dans le scénario DDS proposé consiste à aider les diffuseurs et les télédistributeurs à occuper le nombre de voies accru que le service mettra à leur disposition. Quoique le système n'ait pas été spécifiquement conçu à cette fin, on prévoit que la réalisation d'un service DDS au Canada incitera les producteurs indépendants à améliorer la qualité et à accroître le nombre de leurs émissions. Il est à espérer que la mise en place du système, en donnant une impulsion à la production de programmes de qualité, permettra au Canada de se tailler une place de premier plan dans le domaine de l'exportation de programmes de télévision.

La réaction de l'industrie devant le marché qui pourrait s'ouvrir, grâce au système DDS proposé, est mixte. D'abord, d'après le scénario DDS provisoire, seuls les transpondeurs réservés à la télévision payante offrent de nouveaux débouchés et donc de nouveaux marchés aux producteurs indépendants. L'implantation d'un service DDS, n'obligerait pas semble-t-il les réseaux actuels ou les producteurs indépendants à modifier leurs politiques d'achat ou de production de programmes. Seule la production d'émissions de meilleure qualité pourrait entraîner un changement en ce sens. L'industrie envisage sa croissance dans

l'optique du problème classique de la causalité "de l'oeuf ou de la poule". Par contre, certains promoteurs cherchent à résoudre ce problème en attaquant le marché de l'exportation. Dans le scénario du système DDS spécialisé, le nombre de canaux disponibles est sensiblement plus élevé, ce qui ne manquera pas d'accroître considérablement les débouchés pour les productions de ce secteur, indépendamment des attitudes et des politiques actuelles des réseaux.

Le tableau 8.1 présente l'analyse des revenus et des frais de production de deux (2) entreprises de production d'émissions affiliées à des réseaux de télévision (Glen Warren et Productions J.P.L.) et de quatre (4) entreprises de production indépendantes (KF Films, Nielsen Films International Ltd., Wilks, Close Productions et Norfolk Productions) pour l'exercice 1979. Les entreprises affiliées ont de toute évidence dominé la plus grande part du marché puisque, à elles seules, elles ont un chiffre d'affaires qui compte pour près de 50% des revenus totaux du secteur, soit \$18,7 millions. Le tableau illustre également la faible rentabilité de ce secteur. Les producteurs indépendants ont accusé une perte de \$2,4 millions en 1979 alors que leur chiffre d'affaires s'élevait à \$9,7 millions. Par ailleurs, les producteurs affiliés semblent avoir réalisé un bénéfice de \$1,7 million sur des ventes de \$9,0 millions, quoiqu'un résultat aussi positif masque probablement des jeux d'écritures résultant d'une forme d'interdépendance financière avec les sociétés mères, soit respectivement CTV et TVA.

Les réseaux français et anglais de la Société Radio-Canada constituent le principal marché des producteurs indépendants. La Société d'Etat a déboursé \$7,4 millions en 1980 pour l'achat d'émissions canadiennes de source indépendante, soit 15% de moins qu'en 1978. Les entreprises dont il est question au ta-

bleau 8.1 représentent donc, tout au plus, la moitié de l'industrie de la production indépendante canadienne. L'arrivée d'autres concurrents sur le marché, par exemple les stations indépendantes et GLOBAL réduirait d'autant la part du marché gagnée par ces entreprises, les quatre (4) plus importants producteurs indépendants d'émissions au pays en 1979.

TABLEAU 8.1
REVENUS ET FRAIS DE PRODUCTION
D'ENTREPRISES DE PRODUCTION INDEPENDANTES ET AFFILIEES

1979

(en millions de dollars)

<u>Catégorie</u>	<u>Entreprises affiliées</u>	<u>Entreprises indépendantes</u>	<u>Total</u>
Revenus:			
Ventes au Canada	8.8	3.7	12.5
Ventes à l'étranger	0.2	6.0	6.2
Total des revenus	9.0	9.7	18.7
Frais de production:			
Coûts directs	4.4	8.5	12.9
Coûts indirects	2.9	3.6	6.5
Total des frais	7.3	12.1	19.4
(DEFICIT) Surplus de revenus sur les frais de production	1.7	(2.4)	(0.7)

Source: Rapports confidentiels d'entreprises et rapport de Bélanger, Chabot et Associés préparé pour le ministère des Communications, 1er décembre 1980: "Données financières sur l'industrie canadienne de la production de programmes de télévision".

Que le marché soit restreint est une conclusion inéluctable. L'avènement relativement rapproché du système DDS laisse entrevoir un accroissement plutôt accéléré de la demande au point qu'il pourrait bien être impossible, au premier abord, pour l'industrie d'y répondre. En conséquence, trois (3) éventualités sont à envisager:

- Arrivée sur le marché de nouvelles entreprises attirées particulièrement par le marché de la télévision payante;
- Pénétration plus poussée du marché canadien par des maisons de production américaines;
- Expansion d'entreprises canadiennes ne travaillant pas à l'heure actuelle à leur pleine capacité en vue de répondre efficacement à la demande.

D'après les études entreprises par Tamec sur la faisabilité de certains types de service DDS, il appert que les sommes disponibles annuellement pour l'achat de productions originales ne seraient pas nécessairement très importantes par rapport aux revenus actuels de l'industrie. Tamec (1) estime que \$3,8 millions seulement seraient disponibles pour des productions originales, selon son scénario intermédiaire, destinées au service de la télévision payante en anglais.

Une somme à peu près égale serait attribuée aux productions de langue française acheminées vers la télévision payante.

L'accroissement de la demande pour les services de télévision payante dans les deux (2) langues, selon les prévisions de Tamec, représente environ 66% du total des revenus de l'industrie en 1979 et le double des ventes réalisées au pays par les

(1) "Étude de faisabilité d'un ensemble canadien de programmes distribués au moyen d'un SRS", Tamec Inc. Rapport préparé pour le ministère des Communications, Ottawa, juillet 1981.

producteurs indépendants mentionnés auparavant. Autant l'accroissement relatif de la demande peut être important, autant sa croissance en valeur absolue est insignifiante. On ne peut évidemment présumer que toutes les productions originales seraient d'origine canadienne. En effet, si les fournisseurs de la télévision payante s'alignaient sur les pratiques d'achat actuelles de la Société Radio-Canada, les producteurs canadiens ne profiteraient que de 25% de la hausse de la demande. De plus, si l'on tient compte du fait que peu de producteurs indépendants de langue française non affiliés à un réseau ont réussi à se faire une place sur le marché, alors on demanderait simplement aux producteurs de langue anglaise d'accroître leurs ventes sur le marché intérieur de 25%. Un tel objectif semble raisonnable quoique décevant pour les producteurs canadiens indépendants.

8.2 Industrie de la publicité

Le revenu brut de l'industrie de la télévision canadienne s'est chiffré à \$631,0 millions en 1980. De cette somme, \$192,0 millions provenaient de la publicité locale, \$336,0 millions de la publicité à l'échelle nationale et \$103,0 millions des réseaux. Le taux de croissance de l'ensemble des revenus publicitaires s'élevait à 39% environ pour la période de 1978 à 1981, réparti comme suit: 26% pour la publicité locale, 40% pour la publicité à l'échelle nationale et 45% pour les réseaux. Le revenu net revenant aux stations de télévision totaliserait 85% environ du revenu brut, la différence étant versée aux agences de publicité à titre de commissions.

Le système DDS proposé pourrait avoir un impact notable sur les revenus publicitaires de ses membres et sur les agences de publicité qui achètent du temps d'antenne pour leurs clients. Les tendances qui se manifestent de plus en plus à l'heure ac-

tuelle, comme la fragmentation croissante du marché de la publicité, seraient beaucoup plus marquées si le service DDS n'intervenait pas dans la distribution des émissions de télévision. Cependant, de nouvelles tendances pourraient émerger, comme on l'a évoqué aux chapitres antérieurs. Les petites et moyennes stations, particulièrement les affiliées aux réseaux français de Radio-Canada, pourraient bien disparaître si elles devaient subir la concurrence d'autres stations. Les plus petits systèmes de télédistribution seraient peut-être incapables de concurrencer la retransmission d'antenne du service DDS ou sa réception collective.

L'industrie de la publicité peut avoir à faire face à une polarisation croissante du secteur de la télévision, entraînant par le fait même la fragmentation équivalente de la publicité dans l'industrie de la télévision. La DDS mettrait davantage l'accent sur la publicité à l'échelle nationale puisque le service par satellite permettrait à l'industrie à la fois d'atteindre des marchés localisés et de saturer l'ensemble du marché en le couvrant à 100%. Les stations d'antenne locales pourraient de plus en plus tirer les revenus publicitaires du marché local. Il est difficile de prévoir le rythme d'évolution que connaîtra la structure des revenus de l'industrie. Le gros de l'impact ne pourra être perçu qu'après la mise en service du système DDS spécialisé, offrant une capacité d'accueil élevée.

Entre-temps, les débouchés de l'industrie de la publicité pourraient en réalité se restreindre. La place faite à la publicité sur les ondes de la Société Radio-Canada, réseaux français et anglais, ira décroissant sans que cette exclusion ne soit compensée de façon significative par d'autres supports.

L'industrie aura à observer des tarifs plus élevés pour avoir

accès au service DDS en raison de l'augmentation de l'auditoire potentiel; les tarifs du temps d'antenne restant seraient également plus élevés, étant donné le resserrement de l'offre. La réaction probable de l'industrie de la publicité serait de diriger plus efficacement son tir vers des marchés cibles précis selon les produits, accroissant la fragmentation du marché. Un tel scénario tend à confirmer que l'hypothèse d'une fragmentation de 15%, suggérée au chapitre précédent, serait probablement plus réaliste qu'une de 5%.

8.3 L'industrie des télécommunications

Les activités de l'industrie des télécommunications sont étroitement liées à celles de l'industrie de la télévision. Avant d'entreprendre une analyse de l'impact du service DDS sur les services de télécommunications terrestres par micro-ondes, il faut bien examiner les trois (3) éléments suivants:

- Les services fournis par les sociétés de la Couronne;
- Les services fournis par les sociétés privées; et
- Les services fournis par les entreprises de télévision elles-mêmes.

Du même coup, il faut envisager que les satellites et les installations de retransmission actuels peuvent être remplacés par le service DDS proposé. Toute analyse en ce sens doit tenir compte de la vie économique très brève du matériel technique hautement spécialisé, ce qui veut dire que la durée de vie effective de cet équipement est finalement très courte en raison de sa désuétude ou de son exploitation onéreuse par rapport à du matériel plus récemment mis au point. La mise en oeuvre d'un

nouveau service, au fait des innovations en matière de télécommunications, ne devrait pas être freinée par les lourds investissements qu'a exigés le système actuel.

Des entretiens avec des représentants gouvernementaux des provinces des Prairies ont permis de conclure au bien-fondé de cette opinion. En effet, les gouvernements du Manitoba et de la Saskatchewan ont énormément investi, tant du point de vue moral que financier, dans des réseaux de télécommunications terrestres, soit par l'emploi de fonds publics pour l'installation de liaisons haute puissance pour diffuser les émissions américaines à la population de leur province, soit pour la transmission de la programmation canadienne aux populations isolées ou soit pour la provision de services généraux par l'intermédiaire des services publics. Ces deux (2) gouvernements ont reconnu la nécessité de faire place au progrès et envisagent la diffusion par satellite soit comme une technique beaucoup moins coûteuse, permettant soit de remplacer les systèmes terrestres actuels dès la fin de leur vie économique soit d'étendre la portée de leurs systèmes pour atteindre 100% de leurs téléspectateurs éventuels.

Les entreprises privées qui fournissent des services de télécommunications, n'ayant pas nécessairement la possibilité de remplacer leurs principaux biens d'équipement à la fin de leur vie économique par le recours à la technologie des satellites, voient d'un oeil très défavorable la perspective d'être supplantées sur le marché de la distribution des émissions de télévision. Deux (2) points de vue divergents ont été énoncés. D'une part, CNCP a simplement déclaré que tout le matériel spécialisé affecté à la distribution des émissions de télévision serait soit offert à d'autres clients sans modification, soit adapté à leurs besoins, soit encore "réformé". D'autre part, le RTT (Réseau téléphonique transcanadien), à qui revient la majeure part

du marché de la télévision, se sent plus menacé devant la possibilité de perdre ce marché. L'entreprise estime que le matériel pour la télévision était trop spécialisé pour servir à d'autres clients et qu'elle n'aurait d'autre issue que de réformer ces biens qui ont nécessité un investissement très considérable.

Les deux (2) sociétés, d'après nous, exagèrent fortement leur situation. Ni l'une, ni l'autre, n'est aussi intéressée ou aussi indifférente qu'elles le laissent entendre. La stratégie du RTT vise de toute évidence à influencer sur les politiques du gouvernement pour faire subventionner leurs pertes présumées ou orienter la tarification de Télésat pour la vente de l'espace-transpondeur. CNCP toutefois, quoiqu'il ait évité de montrer son réel intérêt, souhaite fort probablement s'emparer d'une part du marché laissée par RTT et se tailler, si possible, une meilleure place dans le secteur de la distribution du signal télévision, soit en demeurant intéressé aux télécommunications par satellite, soit en s'y engageant davantage. Devant deux (2) optiques aussi différentes au sein de l'industrie des télécommunications, on doit conclure qu'il est essentiel d'éviter que les fournisseurs actuels de services de liaisons terrestres par micro-ondes n'influencent la tarification ou le développement de l'utilisation des satellites. D'après le RTT, le revenu annuel des entreprises de télécommunications pour la transmission des signaux de télévision se chiffre à \$65 millions, dont \$45 millions est facturé par le RTT, \$15 millions par les sociétés membres du RTT et \$5 millions par CNCP. L'investissement brut à l'égard de l'industrie de la télévision dans l'industrie des télécommunications s'élève à \$200 ou \$300 millions environ. Il était impossible, toutefois, d'établir une estimation de la valeur du matériel ou de la durée de vie économique des installations. Sur le plan du bénéfice net, l'ampleur de l'impact dépendra de la possibilité pour ces entreprises de conserver leurs marchés ac-

tuels, ou de s'adapter aux nouvelles exigences technologiques de leur clientèle. Si le niveau de leurs revenus demeure le même, l'impact net se réduirait à la réforme nécessaire du matériel désuet.

Le matériel des liaisons terrestres par micro-ondes et des relais du signal satellite, utilisé par les entreprises de télévision soit pour la diffusion ou la composition des programmes, fait l'objet la plupart du temps de contrats de location à long terme. A l'échéance d'un contrat, chaque entreprise devrait évaluer de nouveau le coût de chacune des possibilités qui s'ouvrent à elle. Si le recours à ANIK C ou de à des satellites ultérieurs s'avère moins coûteux que les systèmes terrestres, soit pour offrir les mêmes services ou soit pour réaliser certains objectifs à long terme, alors le simple bon sens en affaires leur dictera de réorienter en conséquence leur utilisation des télécommunications. Toutefois, d'énormes difficultés se posent lorsque la réorientation du système de distribution entraîne des conséquences de plus grande portée. Le recours à la DDS entraîne une réduction du nombre de téléspectateurs éventuels pour les productions locales diffusées par les réseaux actuels ou les chaînes exploitées par les gouvernements provinciaux.

L'argumentation des entreprises de distribution ne se limitera sans doute pas à ces seuls éléments. L'utilisateur, avant de prendre une décision, doit également évaluer les gains possibles de revenus, suite à la fragmentation du marché qu'entraînerait l'avènement des services DDS, les ajouter aux baisses de coûts et les comparer aux augmentations possibles des coûts. Les intérêts des entreprises de télécommunications dans le marché potentiel des services DDS est loin d'être l'aspect le plus important du problème pour l'industrie de la télévision.

CHAPITRE 9

CONCLUSIONS

9. CONCLUSIONS

L'étude de l'impact économique de l'implantation d'un système DDS sur l'industrie de la radiotélévision a comporté deux (2) volets: l'établissement d'un scénario probable pour la conception du système de télévision par satellite et la mesure de l'impact du scénario proposé sur le secteur de la radiotélévision.

9.1 Le scénario probable

Le premier volet de l'étude s'est terminé par l'élaboration d'un scénario probable qu'il fallait soumettre aux commentaires de l'industrie tout en vérifiant l'impact socio-économique. Les détails du scénario constituent en quelque sorte des conclusions en elles-mêmes puisqu'ils représentent une somme d'études documentées sur la courbe probable d'évolution d'un système DDS au Canada.

Le scénario retenu proposait deux (2) phases d'implantation pour le système DDS canadien: un service provisoire comprenant seize (16) transpondeurs et de deux (2) à quatre (4) faisceaux sur ANIK C et exigeant une antenne de réception de 1,2 mètre; un service spécialisé intégré à deux (2) satellites spécialement conçus à cette fin, desservant tout le pays avec six (6) faisceaux d'une capacité maximale de vingt (20) canaux chacun et nécessitant une antenne de moins de 1,2 mètre. Le système spécialisé entrerait en fonction environ cinq (5) ans après le démarrage du service provisoire, soit vers 1987-1988. Le scénario prévoit que le système provisoire offrirait les émissions de Radio-Canada (réseaux français et anglais), de la télévision éducative, de la télévision payante et de deux (2) canaux commerciaux dans toutes les régions du pays. Le service spécialisé, en se greffant au premier, pourrait apporter jusqu'à douze (12) canaux de

plus pour la diffusion de programmes d'intérêt particulier ou de service public ou pour la diffusion sur bandes étroites, pour lesquels la clientèle-cible n'a pas encore été cernée. Quant à la gestion du système, elle pourrait être confiée à Télésat seule, ou à Télésat en collaboration avec l'industrie de la radio-télévision. Les contacts indirects qui existent présentement entre ces deux (2) partenaires éventuels se transformeraient probablement en relations commerciales directes.

La réception du service DDS serait possible soit au moyen d'une antenne individuelle, soit par le truchement de la télédistribution et d'une antenne de relais DDS, soit grâce à des stations d'antenne locales retransmettant les signaux. Les télédiffuseurs et les diffuseurs privés ne s'engagent aucunement à diffuser le contenu de la programmation prévue en tout ou en partie.

Parallèlement au scénario d'implantation du système DDS, une stratégie de mise en valeur de la diffusion d'antenne a été mise au point. Le rôle de deux (2) réseaux de Radio-Canada sur le marché local est appelé à s'amenuiser là où l'industrie privée pourra prendre la suite et au fur et à mesure que la Société Radio-Canada, en participant au service DDS, consacrerait ses activités à l'exécution de son mandat national et régional élargi. Les stations de base de réseaux français et anglais de Radio-Canada fermeront leurs portes dans les régions où des services concurrentiels existent déjà et la publicité diffusée sur les ondes sera graduellement réduite. Le retrait physique et financier de la Société Radio-Canada du marché local permettra probablement à l'industrie privée d'offrir un service amélioré et concurrentiel à son auditoire d'antenne et à ses abonnés au câble.

9.2 La réaction de l'industrie

La réaction de l'industrie privée de la télévision, tant de la télédistribution que le secteur d'antenne, a été en général favorable. Les préoccupations portaient sur les points suivants:

- La capacité du système provisoire;
- La réglementation;
- Le coût des transpondeurs des satellites;
- Les droits de diffusion;
- La position concurrentielle des stations de télévision affiliées et des petites entreprises de télédistribution dans les centres urbains de moindre importance;
- La fragmentation éventuelle du marché;
- La planification à long terme du scénario proposé;
- La possibilité de concurrence des systèmes DDS américains.

Les télédistribeurs ont fait part de leurs craintes au sujet de la capacité restreinte du service DDS provisoire. Cette réaction se fondait sur la perspective d'utilisation d'un seul satellite ANIK C. Elle ne se pose plus lorsqu'est prise en considération la grande capacité de relais des autres satellites ANIK C et des satellites fonctionnant dans d'autres bandes de fréquence. Les planificateurs s'interrogent plutôt sur l'aptitude de l'industrie canadienne à occuper tous les canaux disponibles. Afin de contrebalancer la fausse impression d'une capa-

cité initiale restreinte, il est important de mettre l'accent sur une planification qui prévoirait l'utilisation collective des trois (3) satellites ANIK C.

La réglementation du service DDS et du secteur d'antenne n'a pas été précisée dans la présente étude. Les diffuseurs privés ont exprimé leur appréhension quant à la capacité concurrentielle des stations établies dans de petits centres urbains, compte tenu des règlements actuels du C.R.T.C. Il a été fait état en particulier des difficultés éprouvées par les stations de télévision et les entreprises de télédistribution desservant le même marché pour réaliser leurs projets de fusion. La preuve présentée dans le rapport atteste la nécessité d'intervenir dans ce domaine étant donné que la concurrence entre les stations affiliées des divers réseaux dans les petites villes ne peut garantir les revenus de publicité suffisants en raison des exigences de la clientèle. L'arrivée d'un concurrent supplémentaire comme le système DDS risque d'aggraver les difficultés financières de ces stations.

Les télédistributeurs ont fait connaître leurs craintes de devenir de simples relais du service DDS. Ils désirent continuer à remplir leur rôle actuel de programmeurs, à partager entre eux les activités et obligations à cet égard par le moyen du satellite et à mettre au point des services non reliés à la télévision. Ce dernier point déborde le cadre de la présente étude et le premier semble tout à fait raisonnable à l'ère du satellite. La capacité de relais des signaux des satellites non intégrés au système DDS pourrait très bien être utilisée en partie par les télédistributeurs pour l'élaboration de leurs grilles de programmes, tout comme par les réseaux de TVA et de la Société Radio-Canada. Une telle pratique aiderait probablement les petites entreprises de télédistribution menacées par la concurrence

des systèmes communautaires DDS ou celle des stations locales à diffusion d'antenne qui retransmettent des programmes du système DDS.

Toutes les parties ont exprimé le souhait que le gouvernement, Télésat et le C.R.T.C. définissent l'orientation de la réglementation régissant l'exploitation du système DDS, ainsi que les mesures financières à prévoir pour l'attribution de l'espace-transpondeur. Il s'est fait peu de planification en regard d'une éventuelle participation de l'industrie privée au service DDS, en raison partiellement d'un manque d'information sur le sujet. Le peu de progrès réalisés dans cet important domaine sont plutôt irréalistes puisque le moins que les entreprises privées de la télévision et de télédistribution puissent supposer c'est le maintien du statu quo dans la réglementation et le maintien des tarifs courants de Télésat. La plupart des modifications aux frais actuellement envisagés seraient de nature à améliorer la position concurrentielle des participants au service DDS.

La question de la négociation des droits est délicate mais non insoluble. Décider si les parties de hockey du Canadien de Montréal seront diffusés par le service DDS, ce qui en assurerait la réception dans au moins toute la portion est du pays sans souci des décrochages locaux, n'est pas une question d'Etat mais bien plutôt une affaire commerciale à négocier par contrat. Les conséquences d'une telle décision peuvent toutefois s'avérer graves pour les réseaux de diffusion d'antenne.

En effet, la concurrence que représente le recours à la diffusion directe par satellite pourrait porter un dur coup aux services de diffusion d'antenne et même aux petites entreprises de télédistribution, comme nous allons le voir. Les représentants de cette industrie craignent que la situation financière déjà

précaire de ces stations ne se détériore au point de les obliger à cesser toute activité. La situation actuelle de concurrence dans les petites villes ne peut pas toujours permettre l'introduction d'un nouveau concurrent comme la DDS en lui laissant prendre une part du marché, sans léser les concurrents déjà en place. Le dossier réuni sur les stations à diffusion d'antenne, leur répartition géographique, leurs résultats financiers et leur situation concurrentielle sont de nature à confirmer la plupart des appréhensions de l'industrie privée. Selon la taille des communautés à desservir, on pourrait donc envisager différentes manières de composer avec le morcellement du marché que pourrait entraîner la mise en service de la DDS. Il faudrait sans doute envisager comme prioritaire le maintien des services à diffusion d'antenne par rapport au maintien d'une situation de concurrence dans les localités de moindre importance.

Enfin, les stations à diffusion d'antenne et les télédistributeurs dans les grands centres se sont dit inquiets devant l'éventualité d'une capacité d'accueil trop restreinte du système provisoire et de son arrivée trop tardive sur le marché pour se mesurer aux services DDS américains. Les représentants de l'industrie sont d'avis que la variété des services offerts par le système américain, de même que les dimensions réduites de l'antenne qu'il nécessite sont des avantages considérables tant pour les télédistributeurs des grandes agglomérations urbaines que pour la population qu'ils desservent. Bien que tous s'entendent à dire que c'est le service de télévision payante intégré au DDS qui déterminerait leur adhésion au système, nombreux sont ceux qui croient que l'éventail de programmes proposés par les Américains représente un atout majeur sur le plan commercial par rapport au système canadien.

De cette analyse, les représentants de l'industrie tirent deux

(2) conclusions: le système DDS spécialisé devrait être mis de l'avant à temps, autant que possible, ou le système provisoire devrait être élargi et comporter deux (2) canaux de télévision par transpondeur. L'avance des travaux des américains dans ce domaine n'est cependant pas aussi grande que l'industrie voudrait bien le faire croire aux planificateurs. Il n'est pas sans réalisme pour l'industrie de la télévision de vouloir compter sur un plus grand nombre de voies pour arriver à concurrencer les services analogues aux Etats-Unis. Cependant, la critique du système DDS que cette attitude implique est hors de propos. Le système DDS, en effet, ne constitue qu'un élément des services de télévision par multi-satellites qui offriront à l'industrie autant de canaux qu'elle voudra bien en acheter. En outre, il accroîtra la qualité de réception des signaux dans les régions éloignées.

9.3 La demande relative au système DDS

La demande probable d'abonnements au système DDS viendrait d'environ 2,2 millions de ménages sur une possibilité de 7,7 millions. Le marché éventuel comprendrait donc près de 29% de la demande actuelle dans le domaine de la télévision. Ces prévisions ne signifient pas toutefois que le nouveau système accaparerait une portion aussi grande du public téléspectateur, ni qu'on assisterait à un morcellement aussi marqué du marché.

Pour les 14,66% de son marché probable que représentent les ménages isolés, le système DDS pourrait en partie remplacer des services médiocres et en partie fournir de nouveaux services. Afin d'obtenir un service de qualité, ces abonnés devraient s'en remettre la plupart du temps aux émissions diffusées par le système DDS. Quant aux autres abonnés, c'est-à-dire les 85,34% qui habitent des centres urbains grands ou petits, ils pourraient

partager leur temps d'écoute entre les stations à diffusion d'antenne et les canaux de télédistribution qui existent déjà et le nouveau système DDS.

9.4 Coût du système DDS

Les évaluations du coût d'un système DDS sont loin d'être complètes. Cependant, l'estimation du coût de la chaîne de distribution permet de situer le coût mensuel par canal et par abonné à \$1 ou moins. Le volume massif du marché de la télédistribution pourrait réduire substantiellement le coût moyen par abonné. Par contre, l'abonnement des ménages isolés, à défaut de subventions par regroupement d'autres marchés, pourrait coûter plus de \$2,30 par canal mensuellement.

9.5 Impact du scénario d'implantation du système DDS sur l'industrie canadienne de la télévision

La conséquence primordiale de ce scénario consiste en un déplacement massif des revenus de la télévision publique et de ses stations affiliées privées vers les réseaux privés et les stations indépendantes. La réduction de la publicité à la Société Radio-Canada et son retrait du marché local de la télévision contribueraient à injecter plus de \$100 millions dans les entreprises de télévision privée au cours de 1981. La répartition de cette somme entre les stations affiliées aux réseaux privés et les stations indépendantes dépendrait du poids de chacune dans les divers marchés. Les stations de base de la Société Radio-Canada n'entrant en compétition qu'avec des stations qui ne sont pas affiliées à Radio-Canada, la plus grande partie des avantages du retrait de la Société du secteur publicitaire irait donc à des stations autres que ses affiliées.

Les pertes qu'en subiraient probablement les stations affiliées à Radio-Canada, de même que celles qui résulteraient de la non-participation de la Société au service DDS, placeraient ce groupe de stations dans une situation financière extrêmement difficile. Si l'on ajoute à cela les conséquences de la concurrence que leur livreraient, dans les villes d'importance moyenne (50,000 à 150,000 habitants), les stations affiliées au réseau TVA qui recevraient une injection de crédits considérables, le tableau ne peut que s'assombrir. La survie de nombreuses stations affiliées à Radio-Canada se trouverait gravement menacée.

En fait, pour laisser ses stations affiliées respirer quelque peu et leur donner une chance de survivre, la Société Radio-Canada ne devrait se retirer du secteur publicitaire et des affaires locales qu'en partie seulement, ce qui réduirait les pertes de ces stations en revenus directs et restreindrait les gains de leurs concurrents.

Les effets de l'implantation d'un système DDS sur les stations affiliées aux réseaux TVA/CTV sont nettement positifs. Seules les stations affiliées au secteur anglophone du réseau (CTV) pourraient se trouver en difficulté financière, si CTV décidait de ne pas participer au service DDS et si le morcellement du marché était très marqué. Quant aux stations affiliées au réseau TVA, comme elles n'auraient que peu ou pas de concurrence résultant de l'allocation des fréquences du transpondeur aux services commerciaux privés de langue française, elles risquent peu d'avoir des difficultés. Dans l'hypothèse où TVA et CTV utiliseraient le service DDS, leurs profits pourraient augmenter de 50% et de 300% respectivement. Les stations indépendantes, elles, pourraient voir leur bénéfice augmenter de 400% à 600% en décidant d'avoir recours au service DDS, si elles s'emparaient d'une bonne partie du marché et si elles bénéficiaient comme

prévu des revenus que l'absence de Radio-Canada permettrait d'injecter dans le secteur. En admettant que seule la redistribution du marché se concrétise, alors ces stations auraient également à faire face à des ennuis financiers.

Par les télédistributeurs en général, l'utilisation du service DDS représente une augmentation à peine perceptible des coûts et une possibilité d'augmentation considérable de leurs revenus. Dans certains systèmes de télédistribution, cependant, le tableau est un peu différent.

Ces systèmes, qui sont en service dans les petits centres urbains, ou qui n'offrent pas le service convertisseur complet, ou qui ne donnent pas accès à tous les services américains, pourraient subir les contrecoups des pertes de clientèle dues à la redistribution du marché prévue pour les entreprises privées de radiotélévision. Les pertes de revenus, si faibles soient-elles, que la concurrence menée par d'autres intermédiaires offrant le service DDS pourrait occasionner à ces groupes risquent d'avoir des conséquences graves sur le plan financier.

La diffusion directe par satellite aurait un effet bénéfique sur le réseau de télévision éducative provincial, étant donné qu'elle serait un moyen rentable de remplir le mandat du réseau qui est d'atteindre 100% de la population de la province. Il n'en reste pas moins que ce serait là un projet coûteux. Les répercussions seraient particulièrement importantes pour Radio-Québec. Cette société a, en effet, un système de distribution terrestre à micro-ondes et un réseau de centres de programmation régionaux bien établis; aucun de ces deux (2) atouts ne pourraient être intégrés rationnellement à un service qui serait offert par un système DDS.

Les producteurs de programmes indépendants, dont on espère qu'ils seraient les premiers à profiter du système DDS à cause de la demande de nouveaux programmes que crée l'augmentation du nombre de canaux, pourraient bien ne pas recevoir l'impulsion attendue. On prévoit que seul le secteur de la télévision payante aurait à commander des programmes supplémentaires aux producteurs indépendants, et cette demande pourrait représenter tout au plus un accroissement de 25% par rapport aux revenus de ce secteur en 1979, qui se chiffraient à moins de \$4 millions.

Les pertes que pourraient subir les entreprises de télécommunications dotées d'installations terrestres à micro-ondes spécialement conçues pour l'industrie de la télévision ont été évaluées uniquement par rapport au maximum du manque à gagner éventuel dans l'hypothèse où tous leurs clients se tourneraient vers des fournisseurs concurrents de services de diffusion par satellite. Les pertes qui pourraient résulter de la radiation d'actif ont été également estimées à la valeur comptable brute maximale, sans tenir compte d'une éventuelle viabilité économique. On estime que de telles pertes, quand elles se produisent, sont la contrepartie normale des innovations technologiques. La question est de peu d'importance pour l'industrie de la télévision: celle-ci devrait, en effet, uniquement considérer l'impact de tous les éléments d'une participation au système DDS, sur sa viabilité, c'est-à-dire sur son bénéfice net.

Finalement, les répercussions du scénario proposé sur les stations de base de la Société Radio-Canada apparaissent restreintes. Dans notre analyse, il ressort que le retrait de la Société Radio-Canada du marché local et sa participation au système DDS pourraient lui être bénéfiques. La restructuration présentée ici montre qu'on peut en fait retirer un gain net de \$4 millions.

Avant de conclure, toutefois, qu'il serait souhaitable de réduire le rôle de Radio-Canada à celui d'entreprise de télévision non commerciale diffusant uniquement par satellite, il faut envisager les conséquences négatives d'une telle générosité sur le reste de l'industrie de la télévision. Le scénario d'implantation d'un système DDS ne devrait pas renfermer d'indications relatives à une transformation en profondeur des activités de la Société Radio-Canada. Cela pourrait masquer effectivement les répercussions des changements sur les coûts de distribution et sur les gains et les pertes possibles résultant de la fragmentation du marché. Les éventuelles modifications aux coûts de distribution de programmes qu'entraînerait l'adoption du système DDS sont complètement minimisées par les changements dans les revenus qu'apporteraient soit la restructuration des activités de la Société Radio-Canada, soit le morcellement du marché.

Avant d'arrêter la programmation pour un système DDS, il faudrait assurer un juste équilibre chez les participants éventuels entre les risques d'une fragmentation extrême du marché et d'autre part la possibilité de gains ou de pertes résultant de la restructuration des deux (2) réseaux de Radio-Canada.

Il est probable que les dommages causés à la structure de l'industrie seraient réduits au minimum si la Société Radio-Canada conservait ses relations actuelles avec ses stations affiliées et si les contractions au poste publicité, quand elles sont nécessaires, étaient faites ailleurs. De même, il serait moins perturbant pour le marché que les diverses stations indépendantes à travers le pays occupent la bande privée et commerciale du transpondeur dans un système DDS.

Toutefois, cette stratégie exigerait que le C.R.T.C. mette une sourdine à sa préoccupation concernant le niveau de concurrence dans les petits centres urbains.

ANNEXE 1

VUE D'ENSEMBLE DU SCENARIO PROPOSE

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

CADRE D'ELABORATION D'UN SCENARIO

POUR L'EVALUATION DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE

Les scénarios contenus dans le présent document ont été élaborés à des fins de discussion et pour déterminer l'étendue de l'impact d'un système DDS sur l'industrie canadienne de la radiotélévision.

Ils ne constituent pas un plan gouvernemental pour l'avenir ni un devis définitif exposant la structure matérielle optimale du système.

EVALUATION DE L'IMPACT D'UN PROJET GLOBAL DE DDS

DEROULEMENT DES INTERVIEWS

- I - Présentation générale et étude du scénario d'implantation du système DDS
- II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario proposé
- III - Profils statistique et situationnel, présent et futur, de l'industrie de la radiotélévision en général et pour le secteur particulier de chacun des interviewés
- IV - Recommandations des interviewés relatives aux modifications du scénario à considérer dans l'étude de l'impact

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

CADRE D'ELABORATION D'UN SCENARIO

POUR L'EVALUATION DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE

Le processus de sélection

La sélection d'un scénario pour l'implantation d'un système DDS à des fins d'évaluation de l'impact probable sur l'industrie canadienne de la télévision implique un certain nombre de décisions a priori portant sur les points suivants:

- Définition et sélection d'un certain nombre de projets plausibles correspondant à diverses combinaisons de caractéristiques touchant la structure matérielle, le contenu des services et la gestion du système;
- Définition et sélection de principes de base et de critères décisionnels;
- Evaluation des projets plausibles en fonction des principes de base et des critères retenus;
- Description du scénario retenu.

Note: Une décision a priori n'est pas fondée sur des constatations dûment attestées.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

CADRE D'ELABORATION D'UN SCENARIO

POUR L'EVALUATION DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE

Principes de base

Pour servir à l'évaluation de l'impact socio-économique, un projet d'ensemble pour l'implantation d'un système DDS doit s'appuyer sur un regroupement de caractéristiques qui se conforment aux critères suivants:

- Donner à tous les Canadiens l'accessibilité aux mêmes services partout au Canada et dans les deux (2) langues officielles;
- Fournir une capacité maximale de canaux de télévision à tous les Canadiens au coût le plus bas possible;
- Favoriser l'atteinte des objectifs nationaux précisés dans la Loi sur la radiodiffusion;
- Réduire au minimum l'impact négatif des composantes actuelles du système canadien de radiotélévision;
- Assurer un passage en souplesse du système actuel au Service DDS provisoire puis au service spécialisé pendant la période de transition prévue;
- Envisager le Service DDS comme un moyen technologique dont la grande capacité de rayonnement permet de répondre aux besoins et aux objectifs nationaux et régionaux élargis;

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

CADRE D'ELABORATION D'UN SCENARIO

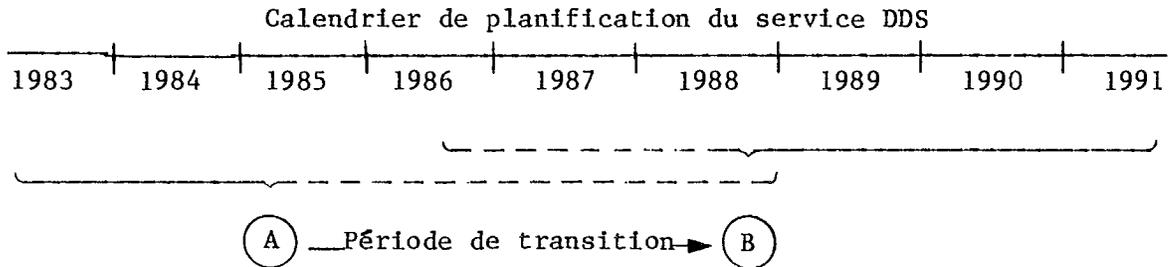
POUR L'EVALUATION DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE

- Répartir la responsabilité de gestion du système selon le modèle transmission/contenu ou télécommunications/programmation;
- Profiter de l'arrivée d'une nouvelle technologie de transmission pour stimuler, renouveler et motiver les organismes actuels;
- Mettre la technologie au service de l'être humain et non l'inverse.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

CADRE D'ELABORATION D'UN SCENARIO

POUR L'EVALUATION DE L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE

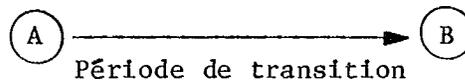
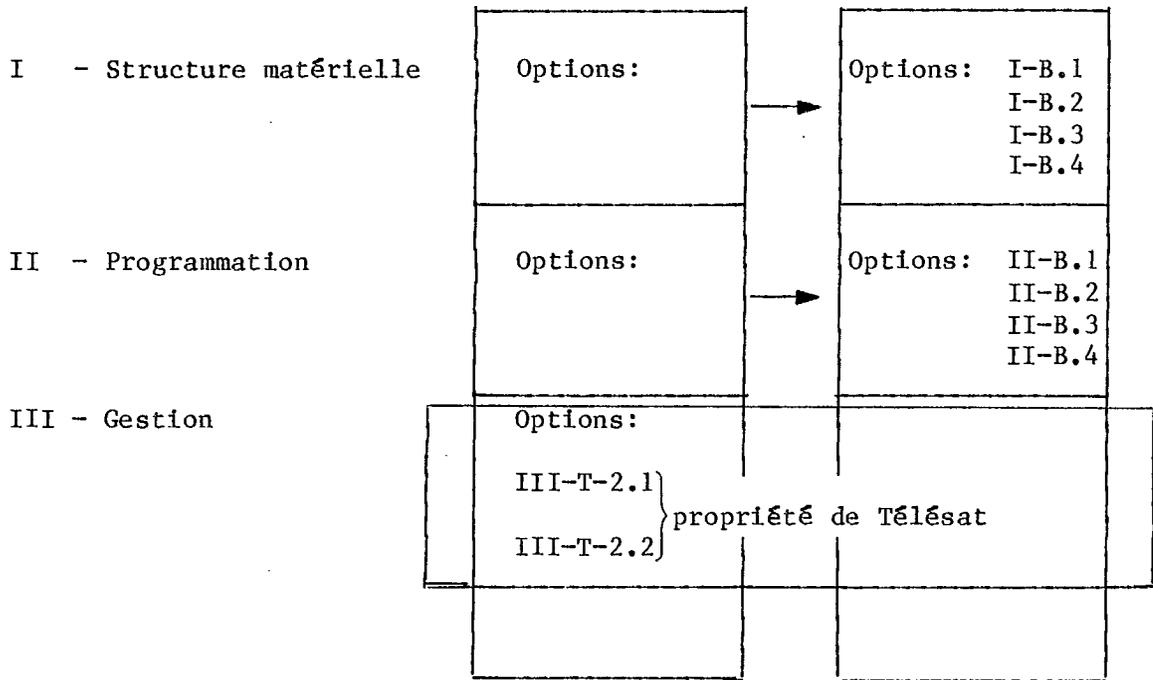


Caractéristiques du système DDS

Aspects fondamentaux
du service DDS

Provisoire
(ANIK-C)

Spécialisé



PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

Le projet d'ensemble pour l'implantation d'un Service DDS se définit selon des caractéristiques qui portent sur trois aspects fondamentaux:

I - La structure matérielle

II - La programmation

III - La gestion du système

Le projet se caractérise également en termes d'évolution de ses caractéristiques en fonction de la période d'implantation:

A - Système DDS provisoire (ANIK C) - 1983 à 1986-1988

B - Système DDS spécialisé - 1987-1988 à 1995 +

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

Pour les deux (2) types de systèmes - le provisoire et le spécialisé - les caractéristiques du projet d'ensemble retenu portent sur trois (3) aspects fondamentaux:

I - La structure matérielle du système

- Ex: . Nombre de satellites/emplacements
. Nombre de faisceaux et de canaux par faisceau
. Taille de l'antenne téléréceptrice
. Paramètres de transmission
. Aires de couverture . autres

II - La programmation

- | | | |
|-----|-------------------|------------|
| Ex: | . Service de base | . Français |
| | . Service élargi | . Anglais |
| | . Service payant | |
| | . Public | . National |
| | . Privé | . Régional |

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

Pour les deux (2) types de systèmes - le provisoire et le spécialisé - les caractéristiques du projet d'ensemble retenu portent sur trois (3) aspects fondamentaux:

III - La gestion du système

- Ex.: . Énumération des divers organismes constituant le système;
- . Rôles et responsabilités de ces organismes;
 - . Relations entre les organismes;
 - CBC/R.-C. - Télésat;
 - Grandes et petites entreprises de télévision;
 - Télédistributeurs - Telecom, entreprises de télécommunications;
 - Organismes de réglementation - autres.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

1er aspect: structure matérielle

I-A Service DDS provisoire relié à ANIK C (1983 à 1986-1988)

- | | |
|---|-----------------|
| A) Canaux de télévision par canaux de radio-fréquence | 1 |
| B) Nombre de faisceaux | 2 et 4 (mixtes) |
| C) Nombre de canaux de télévision par faisceau | 6 à 8 |
| D) Nombre total de canaux (capacité) | 12 à 16 |
| E) Taille de l'antenne téléréceptrice | 1,2 m |
| F) Nombre d'emplacements de satellites | 1 |

Structure des faisceaux

<u>2</u>	<u>4</u>	<u>Couverture</u>
<u>faisceaux</u>	<u>faisceaux</u>	
E	E-1	provinces de l'Atlantique/Québec
	E-2	Ontario
0	0-1	Manitoba/Saskatchewan
	0-2	Alberta/Colombie-Britannique

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATIOND'UN SYSTEME DDS

1er aspect: structure matérielle

I-B Service DDS spécialisé (après 1987-1988)

Caractéristiques	Options			
	I-B.1	I-B.2	I-B.3	I-B.4
A) Nombre d'emplacements de satellites	2	2	2	2
B) Nombre de faisceaux par satellite	2	3	2	3
C) Aire de couverture d'un faisceau	1/4 can.	1/6 can.	1/4 can.	1/6 can.
D) Canaux de télévision par faisceau	8	8	16	16
E) Capacité totale (canaux)	32	48	64	96
F) Taille de l'antenne téléréceptrice (mètres)	1 m	1 m	1 m	1 m

Structure des faisceaux

4 - faisceaux		6 - faisceaux	
E-1	Province de l'Atlantique/Québec	E-1	Province de l'Atlantique
E-2	Ontario	E-2	Québec
		E-3	Ontario
O-1	Manitoba/Saskatchewan	O-1	Manitoba/Saskatchewan
O-2	Alberta/Colombie-Britannique	O-2	Alberta
		O-3	Colombie-Britannique

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATIOND'UN SYSTEME DDS

2e aspect: programmation

II-A Service DDS provisoire relié à ANIK C (1983 à 1986-1988)

Structure du système: utilisation de deux (2) et quatre (4) faisceaux
antenne téléréceptrice de 1,2 mètre

2 faisceaux	<u> E </u>		<u> O </u>	
4 faisceaux	<u> e1 </u>	<u> e2 </u>	<u> o1 </u>	<u> o2 </u>
	Alt./Qc	Ontario	Man./Sask.	Alb./C.-B.

Contenu du système: 6 à 8 canaux

N° du
canal

1	CBC (a.)	<u> E </u>	<u> O </u>
2	Radio-Canada (f.)	<u> E </u>	<u> O </u>
3	Télévision payante (a.)	<u> E </u>	<u> O </u>
4	Télévision payante (f.)	<u> E </u>	<u> O </u>
5	Télévision éducative (a.)	<u> E </u>	o1 o2
6	Télévision éducative (f)	<u> E </u>	non offert
7	Canal privé (a.)	<u> E </u>	o1 o2
8	Canal commercial (f.)	<u> E </u>	non offert

Note: Sous réserve de modifications en fonction des programmes disponibles

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

2e aspect: programmation

II-B Service DDS spécialisé (après 1987-1988)

Option II-B.1: 4 faisceaux 8 canaux/faisceau capacité de 32 canaux

Option II-B.2: 6 faisceaux 8 canaux/faisceau capacité de 48 canaux

Canal 1	CBC (a.)
Canal 2	Radio-Canada (f.)
Canal 3	Télévision éducative (a. ou f.)
Canal 4	Télévision payante nationale (a.)
Canal 5	Télévision payante nationale (f.)
Canal 6	Canal commercial privé (a. ou f.)
Canal 7	Canal commercial privé (a. ou f.)
Canal 8	Canal commercial privé (a. ou f.)

Note: L'aménagement du contenu de canaux est semblable pour tous les faisceaux.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

2e aspect: programmation

II-B Service DDS spécialisé après 1987-1988

Option II-B.3: 4 faisceaux, 6 canaux faisceau/télé, cap. de 64 canaux DDS

Option II-B.4: 6 faisceaux, 6 canaux faisceau/télé, cap. de 96 canaux DDS

Canaux 1 à 8 voir options II-B.1 et II-B.2

Canal 9	Intérêt public	bilingue - versions anglaise et française sur radiofréquences DDS
	Chambre des communes	

Canal 10	Télévision multilingues
Canal 11	CBC-11 (anglais)
Canal 12	Télé II (Radio-Canada) (français)
Canal 13	Télévision payante régionale (français ou anglais)
Canal 14	Services spécialisés
Canal 15	Services spécialisés
Canal 16	Bandes étroites (programmes spécialisés)

Note: La programmation est semblable pour chaque faisceau.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

IIe aspect - programmation

Notes sur le contenu des canaux

CBC (anglais) - Programmation ordinaire des canaux actuels de CBC et de R.-C.

Radio-Canada (français) - Rayonnement national ou régional élargi.

- Publicité restreinte à l'échelle nationale et régionale élargie.

- Canaux français et anglais à travers le Canada.

CBC II (anglais) - Programmation en fonction de la planification de CBC et de R.-C. pour ces deux (2) chaînes supplémentaires.

Télé II (français) - Partie intégrante du système DDS spécialisé au lieu des restrictions actuelles à la télédistribution.

- Canaux français et anglais à travers le Canada.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

IIe aspect - programmation

Notes sur le contenu des canaux

- Télévision multilingues - Rayonnement national et régional élargi.
- Programmes mis sur pied par diverses communautés ethniques et linguistiques pour leurs propres besoins mais nécessitant une vaste couverture nationale et régionale.
 - Langues des programmes autres que le français et l'anglais.
 - Financement commercial.
-

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

Ile aspect - programmation

Notes sur le contenu des canaux

Intérêt public/

- Canal voué en priorité à la diffusion des débats parlementaires canadiens (en direct et en reprise).

Chambre des communes

- . Retransmissions du parquet versions française et anglaise sur radiofréquences DDS (bilingue).

- En dehors des séances, le canal serait utilisé pour la diffusion de programmes spéciaux:

- . Emissions religieuses le dimanche;
 - . Evénements spéciaux d'intérêt particulier (en direct);
 - . Programmes de grand intérêt national (commandes spéciales).
-

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

IIe aspect - programmation

Notes sur le contenu des canaux

Télévision payante (anglais) - Programmes à couverture nationale ou régionale élargie.

Télévision payante (français)

- . Attribution d'un permis du C.R.T.C. en cours.
 - . Service payant prévu pour la télédistribution intégrale au système DDS.
 - . Possibilité d'un choix pour les usagers éventuels:
 - * Télévision payante avec ou sans abonnement au câble.
 - . Accessibilité de la télévision payante à des régions non desservies par aucun autre moyen.
 - . Canaux français et anglais à travers le Canada.
-

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

Ile aspect - programmation

Notes sur le contenu des canaux

Télévision éducative (anglais et français) - Programmation ordinaire d'organismes de télévision éducative à caractère provincial comme TVO (Ontario) et Radio-Québec.

- . Un canal par faisceau pour chaque langue ou pour les deux dans un système DDS spécialisé.
 - . Accords interprovinciaux à obtenir pour couvrir plus d'une province.
-

Stations de télévision commerciales privées (anglais et français)

- . Envergure nationale ou régionale
 - . Revenus de publicité à l'échelle nationale ou régionale élargie.
 - . Possibilité de version DDS des réseaux CTV, GLOBAL et TVA.
 - . Canaux français et anglais à travers le Canada dans un système DDS spécialisé.
-

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATIOND'UN SYSTEME DDS

IIIe aspect - gestion du système

Fonction programmation - gestion du contenu

Hypothèses sur les responsabilités faites pour les besoins de l'étude d'impact.

	SECTEUR PUBLIC	SECTEUR PRIVE
DDS	<u>Relevant de CBC/R.-C.</u> CBC - Programmes ordinaires; - Mandat national et régional élargi; - Français et anglais; - Publicité réduite au minimum; CBC-II/télé-2 - Mandat national et régional élargi; - Français et anglais; - Publicité réduite au minimum. Canal d'intérêt public/ Chambre des communes <u>Relevant des autorités provinciales</u> Télévision éducative	<u>Privé-commercial</u> - Couverture nationale et régionale élargie. . Canaux anglais ou français - Couverture régionale. . Canaux anglais ou français. <u>Télévision payante</u> - Couverture nationale; - Exploitation commerciale; - Canaux anglais et français. <u>Télévision multilingue</u> - Exploitation commerciale. <u>Programmation spécialisée</u>

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATIOND'UN SYSTEME DDS

IIIe aspect - gestion du système

Fonction programmation - gestion du contenu

Hypothèses sur les responsabilités faites pour les besoins de l'étude d'impact

	SECTEUR PUBLIC - Télé	SECTEUR PRIVE - Télé
Diffusion d'antenne	<ul style="list-style-type: none"> - La Société Radio-Canada se retire progressivement du marché local de diffusion d'antenne. - La télévision publique éducative se retire progressivement du marché de la diffusion d'antenne. 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Les stations de télévision locales et les réseaux régionaux</u> <ul style="list-style-type: none"> . Prennent la relève de la Société Radio-Canada et occupent tout le marché de télévision local. - <u>Télévision communautaire indépendante et locale</u> <ul style="list-style-type: none"> . Subventionnée partiellement par des organismes ou des gouvernements provinciaux ou locaux; . Réseau partiellement commercial.
Télédistribution		<ul style="list-style-type: none"> - Acheminement facultatif du contenu des canaux DDS; - Relais obligatoire de la programmation de télévision locale; - Relais d'autres services.

IIIe aspect - gestion du système

Fonction télécommunications - systèmes DDS provisoire et spécialisé

Responsable: Télésat Canada

Responsabilités

- Planification du système de satellites, à court terme et à long terme, régime provisoire et régime spécialisé;
- Propriété des satellites;
- Exploitation et entretien du système de satellites
- Gestion de la capacité d'accueil des satellites:
 - . Location des canaux;
 - . Commercialisation de la capacité d'accueil;
- Planification, fourniture et gestion des liaisons sol-satellite sur une base de concurrence.

Propriété

Option III-T-2.1 Statu quo

Option III-T-2.2 Consortium formé de Télésat, des diffuseurs privés et publics et possiblement d'entreprises de télécommunications.

Relations entre les intéressés

- Avec les responsables de la programmation (Société Radio-Canada et autres):
 - . Relation fournisseur-client assurée par Télésat ou le consortium DDS.

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

IIIe aspect - gestion du système

Fonction programmation - systèmes DDS provisoire et spécialisé

Responsable: Société Radio-Canada

Responsabilités

- Le système DDS, un instrument technologique à vocation nationale, devient le vecteur privilégié permettant à la Société Radio-Canada d'accomplir son mandat tant pour les objectifs de programmation nationaux et régionaux élargis que pour les exigences de son rayonnement;
- La Société Radio-Canada planifiera et assurera une transition en souplesse du système de distribution terrestre au système axé sur la DDS;
- La Société Radio-Canada se chargera de la gestion des programmes pour les canaux DDS suivants:
 - . CBC - programmes ordinaires (anglais) - Systèmes DDS provisoire et spécialisé
 - . Radio-Canada - programmes ordinaires (français) - Systèmes DDS provisoire et spécialisé
 - . CBC-II et Télé-2 - Système DDS spécialisé
 - . Canal d'intérêt public/
Chambre des communes - Système DDS spécialisé

PROJET D'ENSEMBLE RETENU POUR L'IMPLANTATION

D'UN SYSTEME DDS

IIIe aspect - gestion du système

Fonction programmation - systèmes DDS provisoire et spécialisé

Responsable: Société Radio-Canada

Financement

- Fonds publics en majeure partie provenant des crédits votés par le parlement fédéral;
- Publicité nationale restreinte (financement partiel).

IIIe aspect - gestion du système

Fonction programmation - systèmes DDS provisoire et spécialisé

Responsable: industrie privée de la radiotélévision

Stations commerciales privées au Canada

- Ces stations assurent la gestion des programmes des nouvelles stations commerciales privées reliées au nouveau système DDS canadien (français et anglais);
- Le contenu des programmes pourrait être accessible au secteur d'antenne par le biais d'ententes avec les entreprises de télévision privées et les réseaux régionaux;
- Les fonds proviendraient de la publicité à l'échelle nationale et régionale élargie et de la vente de programmes aux entreprises de télévision privées et aux réseaux régionaux.

Réseaux de télévision et diffuseurs locaux

- Ces entreprises sont chargées de la gestion des programmes du secteur d'antenne privé;
 - . Exploitation commerciale;
 - . Commandites d'organismes locaux pour des programmes d'intérêt local;
- Les réseaux de télévision continuent d'assurer la programmation courante et de s'occuper de la commercialisation et de la publicité pour les besoins des stations affiliées et des petites entreprises privées de radiotélévision:
 - . Les réseaux actuels planifieront et assureront le passage graduel au service DDS là où ce sera nécessaire.

ANNEXE II

LISTE DES PERSONNES INTERVIEWEES

EVALUATION DE L'IMPACT DU PROJET D'ENSEMBLE

D'IMPLANTATION D'UN SYSTEME DDS

INTERVIEWS PROJETEES

<u>Entreprise</u>	<u>Représentant</u>	<u>Poste</u>
CBC/R.-C.	J. Shewbridge	V.-pr. adjoint - planification
CTV	J. Coleman	V.-pr. - planification et développement
TVA	C. Blain	Adjoint au président
GLOBAL	Seymour Epstein	Prés. du conseil d'administration
CCTA	George Cormack	V.-pr. ingénierie
Cable TV Research Institute	Joe Halina	Directeur général
TVO	Peter Bowers	Directeur général - exploitation
Radio-Québec	C. Robert	V.-pr. - technique
B.C. TV	T. Negoro	V.-pr. - ingénierie
CFCF-12 (Montréal)	Don Martz	V.-pr. exécutif
CANCOM	Bob Short	Directeur général
TVFQ (La Sette)	R. Myre	Directeur général
CAB	W. Stacey	Vice-président
Province de Saskatchewan	R. Simpson	Ministère des Communications
Province du Manitoba	S. Smith	Ministère des Communications
Province de Québec	D. Doucet	Ministère des Communications
TELESAT	A. Wallace	V. pr. - commercialisation
	M. Lester	V. pr. - développement commercial
TCTS	R. Montgomery	Dir. - serv. aux satellites
CNCP	J. Schmitt	V.-pr. - aff. rég. et coûts
(A titre personnel)	M. Eric	(Vue d'ensemble)
CRTC	L. Durr	Dir. gén. - planification et développement de la diffusion
GLEN WARREN	G. Ashworth	V.-pr. exécutif

ANNEXE III

GUIDE D'INTERVIEW

EVALUATION DE L'IMPACT DU PROJET D'ENSEMBLE

D'IMPLANTATION DU SYSTEME DDS

GUIDE D'INTERVIEW

Toutes les interviews comporteront quatre (4) sections:

- I - Présentation générale et discussion du scénario proposé
- II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario proposé
- III - Profil statistique et situationnel présent et futur pour l'industrie de la radiotélévision en général et pour le secteur particulier de chacun des interviewés
- IV - Modifications et ajouts au scénario à considérer dans l'étude d'impact

SECTION I - Présentation générale du scénario d'implantation d'un système
DDS

I.A. - Examen détaillé et complet du document exposant le scénario

I.B. - Document à ne pas laisser aux interviewés

I.C. - Remarques à obtenir portant sur les principes de base, l'argumentation, l'opportunité, la capacité, l'accessibilité et la gestion du système

I.D. - Effets sur la production canadienne

I.E. - Rôle des productions étrangères

I.F. - Rôle des services non reliés à la télévision

Section II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario d'implantation du système DDS

II.A - Réseaux de télévisions (privée et publique)

II.A 1 Structure matérielle du système

- . Couverture des faisceaux;
- . Capacité;
- . Impact des aspects techniques sur le marché.

II.A 2 Programmation

- . Attribution des canaux;
- . Vocation locale par rapport à vocation nationale/régionale élargie;
- . Droits de diffusion;
- . Gestion de la capacité;
- . Télévision multilingue;
- . Canal d'intérêt public/Chambre des communes;
- . CBC II - Télé 2;
- . CBC - R.-C. (canaux actuels).

II.A 3 Gestion du système

- . Monopole absolu de Télésat;
- . Propriété des satellites (copropriété);
- . Collaboration avec Télésat;
- . Liaisons sol-satellite: concurrence;
- . Conséquences pour les revenus.

Section II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario d'implantation du système DDS (suite)

II.B - Stations de télévision locales (privées)

II.B 1 Structure matérielle du système

- . Accessibilité de la télévision régionale;
- . Possibilités mixtes;
- . Définition du nouveau réseau.

II.B 2 Programmation

- . Concurrence sur le marché local;
- . Impact sur les productions canadiennes.

II.B 3 Gestion du système

- . Exclusion de la gestion du système;
- . Impact sur les revenus.

II.B 4 Impact hors système

- . Interface avec la télédistribution et la télévision communautaire.

Section II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario d'implantation du système DDS (suite)

II.C - Télédistribution

II.C 1 Structure matérielle

- . Concurrence des antennes téléreceptrices et du système d'antennes communautaires;
- . Investissement;
- . Capacité;
- . Structure du réseau CATV:
- . Programmes mixtes.

II.C 2 Programmation

- . Couverture obligatoire;
- . Canal communautaire;
- . Concurrence locale;
- . Autres services non reliés à la télévision;
- . Télévision payante - perspectives.

II.C 3 Gestion du système

- . Coûts et tarifs;
- . Tarification étagée;
- . Revenus.

II.C 4 Impact hors système

- . Interface avec la télévision locale et communautaire;
- . Services non reliés à la télévision.

Section II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario d'implantation du système DDS (suite)

II.D - Entreprises de télécommunications

II.D 1 Structure du système

- . Accessibilité aux canaux;
- . Implantation (faisabilité et opportunité);
- . Recherche et développement.

II.D 2 Programmation

II.D 3 Gestion du système

- . Monopole, copropriété, collaboration ou autre moyen de gestion
- . Gestion des liaisons sol-satellite;
- . Méthodes de tarification;
- . Coûts.

II.D 4 Impact hors système

- . Utilisation des services non reliés à la télévision;
- . Rôle du système terrestre à micro-ondes.

Section II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario d'implantation du système DDS (suite)

II.E - Producteurs - télévision payante

II.E 1 Structure du système

- . Couverture du faisceau, opportunité, accessibilité, capacité.

II.E 2 Programmation

- . Capacité de l'industrie;
- . Concurrence étrangère;
- . Relation avec les réseaux privés et publics, la télé-distribution et les stations locales.

II.E 3 Gestion du système

- . Droit de regard sur les canaux;
- . Droit de regard sur les liaisons sol-satellites;
- . Coûts et tarifs.

II.E 4 Impact hors système

- . Exportations;
- . Concurrence.

Section II - Rôle des personnes interviewées dans le scénario d'implantation du système DDS (suite)

II.F - Organismes de réglementation

II.F 1 Structure du système

- . Questions intergouvernementales;
- . Couverture du faisceau;
- . Capacité.

II.F 2 Programmation

- . Questions intergouvernementales;
- . Programmation spécialisée;
- . Contenu canadien et production;
- . Contenus publicitaires.

II.F 3 Gestion du système

- . Questions intergouvernementales;
- . Réglementation du rendement de capital.

II.F 4 Impact hors système

- . Services non reliés à la programmation.

Section III - Profil des personnes interviewées

III.A - Profil actuel

- III.A 1 Revenus - 1975 à 1980 (réels)
- 1980 à 1985 (prévus)

	Production et commercialisation des programmes	Gestion du portefeuille des programmes	Télécommunications
III.A 2 <u>Actif</u>			
III.A 3 <u>Dépenses</u>			
III.A 4 <u>Main-d'oeuvre</u>			

Section III - Profil des personnes interviewées (suite)

III.B - Profil après impact de la DDS

III.B 1 Revenus - 1985 à 1990 (prévisions)
 - 1990 à 1995 (prévisions)

	Production et commercialisation des programmes	Gestion du portefeuille des programmes	Télécommunications
III.B 2 <u>Actif</u>			
III.B 3 <u>Dépenses</u>			
III.B 4 <u>Main-d'oeuvre</u>			

III.B 5 - Autres questions

- . Sources d'informations statistiques
- . Comparaison entre les interviewés et les concurrents
- . Planification en cours dans l'entreprise pour la DDS et la télévision payante

Section IV - Modifications et ajouts au scénario

Collecte des opinions de l'interviewé et des modifications qu'il propose au scénario afin d'en tenir compte, si possible, dans l'étude d'impact.

ANNEXE IV

BASE DE DONNEES MISE AU POINT A L'INTENTION
DES ENTREPRISES DE TELEVISION PRIVEES PAR
RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARE ET CIE POUR LE
COMPTE DU SECRETARIAT D'ETAT DANS LE CADRE DES
TRAVAUX DE LA COMMISSION APPLEBAUM-HEBERT.

VU LEUR CARACTERE CONFIDENTIEL, CES DONNEES
N'APPARAISSENT PAS DANS LE PRESENT RAPPORT.

ANNEXE V

PROFIL DETAILLE DE L'INDUSTRIE PRIVEE

DE LA TELEVISION AU CANADA

TABLEAU V.1

DETAIL DES INSTALLATIONS ET DE L'EQUIPEMENT
DE L'INDUSTRIE PRIVEE DE LA TELEVISION PAR CATEGORIE
DE REVENUS EN 1980

<u>Catégorie de revenus</u>	<u>\$9.0 millions et plus</u>	<u>de \$3.1 millions à \$9.0 millions</u>	<u>de \$1.7 million à \$3.1 millions</u>	<u>Moins de \$1.7 million</u>
<u>Coûts</u>				
Terrains	5.6	0.8	0.4	0.2
Transformations de terrains et immeubles	55.5	6.6	5.4	1.4
Antennes	7.9	6.4	5.5	1.6
Installations des émetteurs	17.2	9.9	9.6	4.4
Équipement technique et de studio	87.1	22.1	17.7	8.0
Équipement mobile	7.0	0.5	0.4	0.1
Automobiles et camions	0.1	0.7	0.4	0.4
Meubles et agencements	8.0	1.9	1.3	0.6
Autres	19.0	0.4	0.3	0.1
Améliorations aux propriétés louées	4.3	1.5	0.7	0.1
	212.7	50.8	41.6	16.9
<u>Amortissement accumulé</u>	99.1	28.5	23.8	7.1
<u>Valeur nette</u>	113.6	22.3	17.8	9.9

EVALUATION DES PROPRIETES, INSTALLATIONS ET
EQUIPEMENT DE L'INDUSTRIE PRIVEE DE LA TELEVISION

POUR LA PERIODE 1975 A 1980

(en millions de dollars)¹

Année						
<u>Catégorie</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Terrains	3.4	3.4	4.0	4.3	5.3	7.0
Transformation de terrains et immeubles	26.3	44.3	41.8	53.6	63.8	68.9
Tours et installations d'antenne	14.7	16.6	27.0	18.4	18.9	21.4
Installations des émetteurs	26.3	28.8	32.6	35.5	37.7	41.1
Équipement technique et de studio	80.1	87.0	95.3	104.6	118.5	135.0
Équipement mobile	3.3	3.7	5.5	6.7	7.4	7.9
Automobiles et camions	1.3	1.3	1.4	1.7	2.2	2.5
Meubles et agencements	6.2	6.7	7.9	9.6	11.0	11.8
Autres propriétés, installations et équipements	26.9	15.1	13.1	15.0	17.7	19.7
Améliorations aux propriétés louées	4.0	4.5	5.9	6.8	5.4	6.6
Valeur brute totale	192.6	211.4	234.6	256.3	288.0	322.0
Amortissement accumulé	100.9	110.6	118.6	134.0	148.8	158.4
Valeur nette totale	91.7	100.8	116.0	122.3	139.2	163.6

(1) Les chiffres ont été arrondis, par conséquent, il est possible que les totaux ne concordent pas.

Source: Statistiques Canada, catalogue 56204 "Radiotélévision".

REVENUS ET DEPENSES DE L'INDUSTRIE PRIVEE DE LA TELEVISION(en millions de dollars)¹

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Nombre d'unités étudiées	65	65	65	65	73	75
Revenus d'exploitation:						
Ventes de temps d'antenne						
à l'échelle locale	63.3	76.1	88.9	103.4	121.4	140.9
à l'échelle nationale	114.6	142.7	172.8	207.8	253.9	290.2
à l'échelle du réseau	36.9	45.4	48.6	57.2	64.8	78.9
Total des revenus provenant de la vente de temps d'antenne	214.8	264.2	310.3	368.4	440.1	510.0
Production et autres revenus:						
Souscriptions	1.9	0.5	1.1	5.5	3.0	8.0
Production	12.8	15.2	17.0	26.2	25.6	36.3
Autres revenus	4.1	2.3	2.5	3.4	3.8	7.8
Total des revenus provenant de la production et des autres revenus	18.8	18.0	20.7	35.1	32.4	52.0
Total des revenus d'exploitation	233.6	282.2	331.0	403.5	472.5	562.0
Dépenses par secteur:						
Programmes	96.3	110.5	138.0	176.5	209.1	255.2
Services techniques	21.5	23.4	27.4	28.6	32.6	37.5
Vente et autopublicité	22.6	26.1	31.4	38.1	45.8	53.4
Administration et frais généraux	43.1	49.0	57.6	66.1	76.5	87.4
Total partiel des dépenses par secteur	183.4	209.0	254.5	309.3	364.0	433.5
Amortissement	11.2	12.0	14.1	15.5	17.1	19.7
Intérêts (dépenses)	4.6	6.6	8.3	8.2	10.7	17.0
Autres rajustements - revenus (dépenses)	5.2	5.3	7.1	10.2	15.0	11.1
Total des dépenses	194.0	222.8	269.8	322.8	376.8	459.0
Bénéfice net avant impôts	39.6	60.0	61.2	80.7	95.8	103.0
Provision pour impôts	21.0	27.1	29.4	37.2	42.8	47.2
Bénéfice net après impôts	18.6	32.8	31.8	43.5	53.0	55.8

(1) Les chiffres ont été arrondis, par conséquent, il est possible que les totaux ne concordent pas.

TABLEAU V.4
TOTAL DES REVENUS D'EXPLOITATION DES
ENTREPRISES PRIVEES DE TELEVISION PAR PROVINCE
POUR LA PERIODE 1975 A 1980
(en millions de dollars)¹

Année						
<u>Provinces</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Provinces de l'Atlantique	13.6	16.8	14.4	23.0	26.2	30.2
Québec	59.7	73.7	59.6	98.7	119.7	144.5
Ontario	96.6	111.3	100.3	161.5	183.2	217.1
Manitoba/Saskatchewan	17.8	24.6	21.7	33.5	38.2	44.4
Alberta	27.5	33.1	30.7	46.6	57.5	71.4
Colombie-Britannique/Yukon	<u>18.4</u>	<u>22.7</u>	<u>27.7</u>	<u>40.0</u>	<u>47.6</u>	<u>54.4</u>
	<u>233.6</u>	<u>282.2</u>	<u>254.5</u>	<u>403.5</u>	<u>472.5</u>	<u>562.0</u>

(1) Les chiffres ont été arrondis, par conséquent, il est possible que les totaux ne concordent pas.

Source: Statistiques Canada, catalogue 56204 "Radiotélévision".

TOTAL DES DEPENSES PAR SECTEUR DE L'INDUSTRIE PRIVEE
DE LA TELEVISION PAR PROVINCE, POUR LA PERIODE 1975 A 1980

(en millions de dollars)¹

Année						
Province/catégorie	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Provinces de l'Atlantique:						
Frais de production	4.6	6.2	6.8	9.2	10.8	11.9
Services techniques	1.7	1.8	2.3	2.6	2.7	2.9
Vente et autopublicité	1.5	1.8	2.1	2.4	2.8	3.3
Administration et frais généraux	<u>2.6</u>	<u>3.1</u>	<u>3.2</u>	<u>3.8</u>	<u>4.2</u>	<u>4.5</u>
Total partiel:	<u>10.4</u>	<u>12.9</u>	<u>14.4</u>	<u>18.1</u>	<u>20.6</u>	<u>22.7</u>
Québec:						
Frais de production	20.0	23.3	27.9	29.8	38.8	47.1
Services techniques	6.9	7.6	8.8	9.6	10.9	12.4
Vente et autopublicité	4.8	5.6	6.7	9.8	13.1	14.5
Administration et frais généraux	<u>11.6</u>	<u>13.2</u>	<u>16.2</u>	<u>19.7</u>	<u>23.8</u>	<u>25.4</u>
Total partiel:	<u>43.3</u>	<u>49.6</u>	<u>59.6</u>	<u>68.8</u>	<u>86.5</u>	<u>99.3</u>
Ontario:						
Frais de production	46.3	49.3	60.5	84.0	93.3	117.2
Services techniques	6.9	7.1	7.5	8.0	9.3	11.0
Vente et autopublicité	9.8	10.8	12.1	14.0	16.0	19.2
Administration et frais généraux	<u>16.2</u>	<u>17.5</u>	<u>20.0</u>	<u>22.8</u>	<u>25.3</u>	<u>31.4</u>
Total partiel:	<u>79.3</u>	<u>84.7</u>	<u>100.3</u>	<u>128.9</u>	<u>144.0</u>	<u>178.7</u>
Manitoba/Saskatchewan:						
Frais de production	7.2	9.6	11.5	14.0	16.0	19.0
Services techniques	1.6	2.2	2.4	2.5	3.0	3.3
Vente et autopublicité	1.9	2.6	3.1	3.3	3.7	4.1
Administration et frais généraux	<u>2.8</u>	<u>4.3</u>	<u>4.6</u>	<u>5.2</u>	<u>6.1</u>	<u>7.3</u>
Total partiel:	<u>13.5</u>	<u>18.8</u>	<u>21.7</u>	<u>25.0</u>	<u>28.8</u>	<u>33.7</u>
Alberta:						
Frais de production	12.0	13.8	16.5	19.5	25.2	30.5
Services techniques	2.8	2.6	2.8	3.0	3.5	4.1
Vente et autopublicité	2.8	3.2	4.1	4.9	5.8	7.1
Administration et frais généraux	<u>5.5</u>	<u>6.5</u>	<u>7.3</u>	<u>8.1</u>	<u>10.2</u>	<u>10.9</u>
Total partiel:	<u>23.1</u>	<u>26.0</u>	<u>30.7</u>	<u>35.6</u>	<u>44.8</u>	<u>52.6</u>

TABLEAU V.5 (suite)

TOTAL DES DEPENSES PAR SECTEUR DE L'INDUSTRIE PRIVEE
DE LA TELEVISION PAR PROVINCE, POUR LA PERIODE 1975 A 1980

(en millions de dollars)¹

Année						
<u>Province/catégorie</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Colombie-Britannique/Yukon:						
Frais de production	6.3	8.3	14.7	19.9	24.9	29.4
Services techniques	1.6	2.2	3.6	3.0	3.3	3.9
Vente et autopublicité	1.6	2.0	3.3	3.5	4.3	5.1
Administration et frais généraux	<u>4.1</u>	<u>4.4</u>	<u>6.1</u>	<u>6.5</u>	<u>6.8</u>	<u>7.9</u>
Total partiel:	<u>13.7</u>	<u>16.9</u>	<u>27.7</u>	<u>32.9</u>	<u>39.4</u>	<u>46.3</u>
Total:	<u><u>183.4</u></u>	<u><u>209.0</u></u>	<u><u>254.5</u></u>	<u><u>309.3</u></u>	<u><u>364.0</u></u>	<u><u>433.5</u></u>

(1) Les chiffres ont été arrondis, par conséquent, il se peut que les totaux ne concordent pas.

Source: Statistiques Canada, catalogue 56204 "Radiotélévision".

TABLEAU V.6
POURCENTAGE DU TOTAL DES REVENUS D'EXPLOITATION
ET DES DEPENSES DANS LES GRANDES ENTREPRISES PRIVEES
DE TELEVISION POUR LA PERIODE 1975 A 1980

	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
	(1)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>Revenus d'exploitation</u>						
Ventes de temps d'antenne:						
A l'échelle locale	53	55	54	56	59	59
A l'échelle nationale	76	78	77	78	81	81
A l'échelle du réseau	44	44	44	42	43	42
Souscriptions	96	54	76	97	98	96
Production	87	87	88	90	89	89
Autres revenus	60	46	58	45	45	70
Total	65	67	67	68	70	71
<u>Dépenses par secteur</u>						
Programmes	67	67	67	70	72	73
Services techniques	62	61	62	61	62	63
Vente et autopublicité	59	60	58	61	64	93
Administration et frais généraux	61	61	62	63	65	64
Total	64	64	64	66	69	69

- (1) Entreprises dont les revenus d'exploitation excèdent \$4.5 millions.
(2) Entreprises dont les revenus d'exploitation excèdent \$5.9 millions.
(3) Entreprises dont les revenus d'exploitation excèdent \$7.0 millions.
(4) Entreprises dont les revenus d'exploitation excèdent \$7.6 millions.
(5) Entreprises dont les revenus d'exploitation excèdent \$9.0 millions.
Source: Statistiques Canada, catalogue 56204 "Radiotélévision".

TABLEAU V.7
SALAIRES, AVANTAGES SOCIAUX ET NOMBRE MOYEN
DE SALAIRES DANS L'INDUSTRIE PRIVEE DE LA TELEVISION
AU CANADA POUR LA PERIODE 1975 A 1980¹

Année	Province Catégorie	Province						Colombie- Britannique et Yukon	Total
		Provinces de l'Atlantique	Québec	Ontario	Manitoba et Saskatchewan	Alberta			
1975	Salaires et avantages sociaux (en millions de dollars)	4.4	19.2	28.5	5.9	8.5	5.2	71.7	
	Employés	368	1,525	2,069	412	616	406	5,396	
1976	Salaires et avantages sociaux (en millions de dollars)	5.2	22.5	29.1	7.8	9.9	7.0	81.5	
	Employés	379	1,451	1,895	518	656	439	5,338	
1977	Salaires et avantages sociaux (en millions de dollars)	6.0	26.1	33.6	9.0	11.1	11.0	96.8	
	Employés	379	1,485	1,961	563	672	622	5,682	
1978	Salaires et avantages sociaux (en millions de dollars)	6.9	29.4	38.7	10.0	12.7	12.1	109.7	
	Employés	415	1,543	2,103	587	716	580	5,944	
1979	Salaires et avantages sociaux (en millions de dollars)	7.8	35.2	45.0	11.3	15.4	14.0	128.7	
	Employés	452	1,699	2,168	602	770	674	6,365	
1980	Salaires et avantages sociaux (en millions de dollars)	8.7	39.9	52.1	13.2	17.8	17.0	148.7	
	Employés	451	1,739	2,376	608	825	686	6,685	

(1) Les chiffres ont été arrondis, par conséquent, il est possible que les totaux ne concordent pas.
Source: Statistiques Canada, catalogue 56204 "Radiotélévision".

TABLEAU VI.1
ENTREPRISES DE TELEDISTRIBUTION LICENCIEES
PAR PROVINCE ET PAR REGION - 1980-1981*
1975 A 1980

Région					
Province	1977	1978	1979	1980	1981
Terre-Neuve	8	8	9	11	10
Ile-du-Prince-Edouard	2	2	2	2	2
Nouvelle-Ecosse	21	19	21	20	21
Nouveau-Brunswick	16	20	20	20	21
PROVINCES DE L'ATLANTIQUE	47	49	52	53	54
Québec	167	175	175	176	176
Ontario	141	147	147	150	145
Manitoba	6	38	35	35	35
Saskatchewan	11	11	11	11	11
Alberta	24	26	54	54	55
PROVINCES DES PRAIRIES	41	75	100	100	101
Colombie-Britannique	77	78	74	81	84
Yukon et Territoires du Nord-ouest	2	2	2	2	2
REGION DU PACIFIQUE	79	80	76	83	86
CANADA	475	526	550	562	562

* Au 31 mars de chaque année.
Source: Secrétariat du C.R.T.C.

TABLEAU VI.2
SERVICES DE LA TELEDISTRIBUTION CANADIENS
MARS 1980

<u>Services</u>	<u>Atlantique</u>	<u>Québec</u>	<u>Ontario</u>	<u>Prairies</u>	<u>Pacifique</u>	<u>Canada</u>
Nombre de systèmes autorisés	53	176	150	100	83	562
Nombre de systèmes en exploitation	49	176	144	100	77	546
Nombre de systèmes offrant un service de base complet (1)	0	36	68	24	17	145
Nombre de systèmes offrant un service de base incomplet	49	140	76	76	60	401
Nombre de systèmes offrant le service du convertisseur	1	26	68	0	9	104
Nombre de systèmes offrant:						
(Nombre de canaux américains)	6	68	7	14	7	102
1 canal américain	2	45	12	6	4	69
2 canaux américains	40	19	35	48	13	155
3 canaux américains	1	44	90	32	53	220
Le PBS	18	25	78	61	44	226

(1) Les canaux 2 à 13 sont occupés.
Source: Secrétariat du C.R.T.C.

ANNEXE VI

STATISTIQUES SUR LA TELEDISTRIBUTION

TABLEAU VI.3 (suite)

REMUNERATION PAR FONCTION VERSEE PAR LES ENTREPRISES DETELEDISTRIBUTION COMPTANT PLUS DE 1,000 ABONNESPAR PROVINCE POUR LA PERIODE 1975 à 1980

(en millions de dollars)

Province/catégorie	Année				
	1976	1977	1978	1979	1980
Alberta:					
Aménagement des programmes	0.4	0.5	0.7	0.9	1.0
Services techniques	1.8	2.4	3.0	3.8	4.3
Vente et autopublicité	0.5	0.4	0.4	0.7	0.5
Administration et frais généraux	1.2	1.3	1.5	1.7	3.1
Total pour la province	3.9	4.6	5.6	7.1	8.9
Colombie-Britannique/Yukon:					
Aménagement des programmes	0.9	1.3	1.6	2.0	2.2
Services techniques	5.8	6.8	7.5	8.6	9.6
Vente et autopublicité	0.8	1.1	1.1	1.2	1.0
Administration et frais généraux	3.5	3.6	3.9	4.5	5.0
Total pour la région	11.0	12.8	14.1	16.3	17.8
Canada:					
Aménagement des programmes	5.2	6.8	7.8	10.0	10.4
Services techniques	28.0	33.1	38.5	44.3	47.5
Vente et autopublicité	5.9	5.9	6.2	6.9	6.1
Administration et frais généraux	16.5	18.9	21.5	25.3	28.0
Total pour le pays	55.6	64.7	74.0	86.5	92.0

TABLEAU VI.4
EFFECTIFS HEBDOMADAIRES MOYENS DANS LES
ENTREPRISES DE TELEDISTRIBUTION PAR PROVINCE
POUR LA PERIODE 1975 A 1980
 (Entreprises comptant plus de 1,000 abonnés)

Année						
<u>Province</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Provinces de l'Atlantique	155	200	249	320	372	381
Québec	959	1,172	1,365	1,369	1,495	1,178
Ontario	1,901	2,038	2,024	2,139	2,224	2,221
Manitoba/Saskatchewan	105	130 (1)	118	240	270	260
Alberta	319	351	375	385	442	566
Colombie-Britannique/Yukon	<u>524</u>	<u>657</u>	<u>707</u>	<u>749</u>	<u>766</u>	<u>790</u>
Total	<u>3,963</u>	<u>4,548 (1)</u>	<u>4,838</u>	<u>5,202</u>	<u>5,569</u>	<u>5,396</u>

(1) Estimation.

Source: Statistiques Canada, Catalogue 56205 "Télédistribution".

TABLEAU VI.5
EFFECTIFS PAR FONCTION DANS L'INDUSTRIE
DE LA TELEDISTRIBUTION POUR LA PERIODE 1975 A 1980
 (Entreprises comptant plus de 1,000 abonnés)

Année						
<u>Fonction</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Aménagement des programmes	377	411	592	710	776	737
Services techniques	1,908	2,261	2,343	2,435	2,722	2,556
Vente et autopublicité	426	423	409	425	412	323
Administration	<u>1,252</u>	<u>1,453</u>	<u>1,494</u>	<u>1,632</u>	<u>1,659</u>	<u>1,780</u>
	3,963	4,548(1)	4,838	5,202	5,569	5,396
	=====	=====	=====	=====	=====	=====

(1) Estimation pondérée de Statistiques Canada.

Source: Statistiques Canada, Catalogue 56205 "Télédistribution".

TABLEAU VI.6
INVESTISSEMENTS BRUT ET NET PAR PROVINCE
DE L'INDUSTRIE DE LA TELEDISTRIBUTION
POUR LA PERIODE 1975 A 1980

Année						
<u>Province/Catégorie</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Provinces de l'Atlantique:						
Brut	12.2	15.6	21.2	30.1	37.9	42.6
Net	8.8	10.6	14.0	19.5	23.3	23.9
Québec:						
Brut	67.8	91.7	110.9	129.4	149.7	177.6
Net	40.3	53.5	64.5	75.7	82.2	94.8
Ontario:						
Brut	164.0	186.7	208.8	236.9	258.2	271.9
Net	93.5	95.5	105.5	115.4	118.5	132.9
Manitoba/Saskatchewan:						
Brut	13.4	15.0	16.5	21.1	25.5	29.4
Net	6.6	6.6	6.5	9.2	11.5	13.2
Alberta:						
Brut	32.0	37.1	44.4	52.4	63.3	77.9
Net	21.5	22.9	26.1	29.1	34.5	41.7
Colombie-Britannique/Yukon:						
Brut	59.4	68.1	80.6	88.3	97.7	107.1
Net	28.5	36.4	43.9	46.7	60.1	56.3
CANADA:						
Brut	348.8	414.2	482.4	558.1	632.2	706.6
Net	199.2	225.5	260.5	295.5	330.3	363.0

Source: Statistiques Canada, Catalogue 56205 "Télédistribution".

TABLEAU VI.7

DETAIL DES INSTALLATIONS ET DE L'EQUIPEMENT DES
ENTREPRISES DE TELEDISTRIBUTION AYANT UN PERMIS
D'EXPLOITATION ET COMPTANT PLUS DE 1,000 ABONNES

POUR LA PERIODE 1975 à 1980

(En millions de dollars) (1)

Année						
<u>Catégorie</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>
Terrains	2.0	2.4	3.3	4.2	5.1	5.9
Immeubles	5.5	7.7	9.5	12.6	15.6	18.8
Station principale et composants	16.5	22.0	28.5	33.5	35.2	44.4
Installations de distribution	194.3	227.0	259.2	292.2	332.0	364.3
Coût des dispositifs d'installation et des désistements	97.7	110.6	129.2	149.7	168.8	186.4
Matériel et outils de vérification	5.1	6.7	8.2	9.7	10.8	12.2
Matériel d'installation des câbles	12.0	15.6	19.0	24.0	28.4	32.9
Automobiles et camions	5.8	7.3	8.9	10.9	12.6	16.5
Meubles et agencements	3.5	4.5	5.4	6.7	7.6	8.7
Autres propriétés et équipement	3.7	6.9	6.9	9.1	9.2	9.0
Améliorations aux propriétés louées	<u>2.7</u>	<u>3.5</u>	<u>4.4</u>	<u>5.4</u>	<u>6.9</u>	<u>7.4</u>
Total brut	348.8	414.2	482.4	558.1	632.2	706.6
Amortissement accumulé	<u>149.6</u>	<u>188.7</u>	<u>221.9</u>	<u>262.6</u>	<u>301.9</u>	<u>343.7</u>
Total net	<u>199.2</u>	<u>225.5</u>	<u>260.5</u>	<u>295.5</u>	<u>330.3</u>	<u>362.9</u>

(1) Les chiffres ont été arrondis, par conséquent, il est possible que les totaux ne concordent pas.

Source: Statistiques Canada, Catalogue 56205 "Télédistribution".

TABLEAU VI.8PENETRATION DU MARCHÉ CANADIEN PAR LA DISTRIBUTIONAU 1ER JANVIER 1981

<u>% de la population</u>	<u>Services</u>
23%	Ménages non abonnés là où le service existe.
<u>20%</u>	Ménages non abonnés là où il n'y a pas de service.
43%	Total partiel: ménages non abonnés.
—	
19%	Ménages abonnés avec convertisseur.
21%	Ménages abonnés mais sans convertisseur là où le service de télédistribution existe.
<u>17%</u>	Ménages abonnés mais sans convertisseur là où le service du convertisseur n'existe pas.
57%	Total partiel: ménages abonnés.
—	
100%	Total des ménages.
==	

ANNEXE VII

DONNEES FINANCIERES SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE
DE LA PRODUCTION DE PROGRAMMES DE TELEVISION

TABLEAU VII.1
PRODUCTEURS DE PROGRAMMES INDEPENDANTS

	1977		1978		1979	
	<u>(\$000)</u>	<u>%</u>	<u>(\$000)</u>	<u>%</u>	<u>(\$000)</u>	<u>%</u>
<u>Ventes de programmes de</u> <u>télévision</u>						
Coproductions	1,762	36.2	726	15.7	385	4.0
Ventes au Canada	1,435	29.5	2,047	44.3	3,266	33.7
Ventes à l'étranger	<u>1,665</u>	<u>34.3</u>	<u>1,849</u>	<u>40.0</u>	<u>6,030</u>	<u>62.3</u>
	<u>4,862</u>	<u>100.0</u>	<u>4,622</u>	<u>100.0</u>	<u>9,681</u>	<u>100.0</u>
 <u>Frais de production</u>						
Coûts direct	6,453	75.8	5,712	75.0	8,453	69.8
Coûts indirects	<u>2,062</u>	<u>24.2</u>	<u>1,904</u>	<u>25.0</u>	<u>3,654</u>	<u>30.2</u>
	<u>8,515</u>	<u>100.0</u>	<u>7,616</u>	<u>100.0</u>	<u>12,107</u>	<u>100.0</u>

